

**CARACTERIZACIÓN DE LOS VENDEDORES INFORMALES ESTACIONALES  
DE LA CARRERA 5<sup>TA</sup> DE SANTA MARTA  
2006**

**MARYLUZ CARREÑO GÓMEZ  
LEONARDO ALBERTO GRACIA GONZÁLEZ  
JESÚS DAVID LÓPEZ MENDOZA**

**UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONÓMICAS  
PROGRAMA DE ECONOMÍA  
SANTA MARTA D.T.C.H  
2006**

**CARACTERIZACIÓN DE LOS VENDEDORES INFORMALES ESTACIONALES  
DE LA CARRERA 5<sup>TA</sup> DE SANTA MARTA (2006).**

**MARYLUZ CARREÑO GÓMEZ  
LEONARDO ALBERTO GRACIA GONZÁLEZ  
JESÚS DAVID LÓPEZ MENDOZA**

**Memoria de grado presentada como requisito para optar el título de**

**ECONOMISTA CON ÉNFASIS EN ECONOMÍA INTERNACIONAL**

**JAIME ALBERTO MORÓN CÁRDENAS  
DIRECTOR DE TESIS**

**UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONÓMICAS  
PROGRAMA DE ECONOMÍA  
SANTA MARTA  
2006**

## **NOTA DE ACEPTACIÓN**

---

---

---

---

---

**JAIME MORÓN CÁRDENAS**

**Presidente de Tesis**

---

**BLANCA GONZÁLEZ PORTO**

**Jurado**

---

**JAIME LLANOS DELGHANS**

**Jurado**

## **DEDICATORIA**

*En este momento de mi vida siento que he culminado una etapa llena de sacrificios y esfuerzos que gracias a DIOS han valido la pena, porque tengo fé de que esto es sólo un paso más para lograr las metas que me he propuesto en mi vida, pero todo esto no hubiese sido posible sin el incentivo y motivación de dos personas que han sido y serán el motor de mi vida, mis hijos Santiago y Sebastián.*

*A mis padres Alejandro y Raquel que me han apoyado en todos los momentos de mi vida, enseñándome el valor de la unión familiar y esforzarme cada día para ser una mejor persona.*

*A mi hermano Alejandro, en quien siempre encontrado un apoyo y una palabra de aliento en los momentos que lo he necesitado, Alejo te quiero mucho.*

*A mi hermano Jorge Luis a quien quiero mucho y sé que alcanzará todas las metas que se proponga.*

*Muy especialmente quiero dedicar este logro a la persona que ha estado a mi lado y que me dá fuerzas para enfrentar los retos de cada día, con quien espero seguir construyendo un camino lleno de triunfos.*

**MARYLUZ CARREÑO GÓMEZ**

## **DEDICATORIA**

*Dedico este gran sueño hecho realidad primeramente a DIOS quien esta siempre presente en mi vida y a mis padres por mi existencia, especialmente mi madre quien ha tenido que luchar y salir adelante soportando tantas adversidades y que hoy en día este logro obtenido sea de su orgullo satisfacción como lo es para mí. Dedico también este pequeño triunfo a mi hermana para que este sea motivo de superación, constancia y perseverancia para alcanzar las metas que se proponga en la vida, sin desconocer que no hay nada fácil en la vida.*

*También quiero dedicar este logro a una persona muy especial en mi vida la cual me ha enseñado que la felicidad no es todo lo mucho que se pueda acumular si no lo poco que se pueda compartir y construir con trabajo los sueños por alcanzar.*

*Dedicado también a mi abuela que ha sido mi segunda madre y a la memoria de mi abuelo.*

**JESÚS DAVID LÓPEZ MENDOZA**

## **DEDICATORIA**

*Al DIOS Todopoderoso por haberme dado fuerzas y por alentarme cada día a seguir para así culminar con éxito esta etapa de mi vida.*

*A mis padres Ismael Gracia y Myriam González, por su amor, comprensión, apoyo, dedicación y abnegación durante toda mi vida.*

*A mis hermanos Jader y Anderson.*

*A Elvira Durán por ser una persona especial que da sin esperar nada a cambio, en la cual encontré amor, ternura y comprensión.*

*A todas las personas que de una u otra manera fueron artífices de este logro.*

LEONARDO GRACIA GONZÁLEZ.

## **AGRADECIMIENTOS**

*Terminando esta etapa de mi vida, quiero dar gracias a todas aquellas personas que creyeron en mí y de alguna manera contribuyeron a lograr este objetivo.*

*Al profesor Jaime Morón Cárdenas que siempre estuvo ahí apoyándonos y orientándonos con paciencia y dedicación.*

*A todos los compañeros y amigos que recorrieron este camino junto a mí, especialmente a mi amiga Liliana a quien siempre tendré en mi corazón y a Iván Tamarís que me enseñó el valor de una gran amistad.*

*Por último a mis compañeros de tesis y todas aquellas personas que estuvieron conmigo a lo largo de este proceso.*

MARYLUZ CARREÑO GÓMEZ

*Nuestras vidas están llenas de triunfos, metas, constantes luchas y sacrificios en los cuales debemos estar preparados aprovechando cada instante, cada momento sin dejar a un lado esa luz que nos guía, nos ilumina, dándonos la fuerza y la razón de emprender ese camino que nos exige ser cada día mejor, entregando todo sin esperar nada a cambio disfrutando de las pequeñas cosas de la vida que nos brindan grandes satisfacciones que solo DIOS nos puede brindar por*

*eso quiero agradecerle infinitamente el haberme permitido subir un peldaño mas en mi vida y poder disfrutar de ello en compañía de todos mis seres queridos.*

*Quiero tener muy en cuenta al profesor Jaime Morón Cárdenas agradeciendo su colaboración, paciencia y dedicación que tuvo con mis compañeros y conmigo durante el desarrollo de nuestro proyecto aportando con su experiencia y conocimiento a mi formación como profesional.*

*Como a todas aquellas personas que iniciaron la carrera y que estuvieron presentes durante todo este proceso de mi formación como profesional, haciendo estos momentos más agradables personas especiales como Iván Tamaris del cual aprendí lo que significa una amistad sincera y noble a Liliana y demás compañeros con quienes compartí momentos especiales de mi vida.*

*A mis familiares, amigos de mi infancia a todas aquellas personas que me estiman y me vieron crecer, como aquellas que han confiado en mi especialmente a la familia Ospino Rodríguez que siempre han tenido la calidez y amabilidad para regalarme un buen consejo en momentos difíciles.*

*Por último a todas esas personas que hicieron posible el alcance de este logro como mis compañeros de tesis, profesores, la institución y demás. Sin dejar a un lado mi agradecimiento con la vida por permitirme tener esta oportunidad.*

JESÚS DAVID LÓPEZ MENDOZA



## Contenido

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....</b>	<b>3</b>
<b>2. ANTECEDENTES .....</b>	<b>5</b>
<b>3. MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>11</b>
<b>4. JUSTIFICACIÓN.....</b>	<b>13</b>
<b>5. OBJETIVOS .....</b>	<b>14</b>
5.1 GENERAL .....	14
5.2 ESPECÍFICOS .....	14
<b>6. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS .....</b>	<b>15</b>
6.1 HIPÓTESIS .....	15
6.2 HIPÓTESIS DE TRABAJO.....	15
6.3 GRAFICACIÓN DE HIPÓTESIS .....	15
<b>7. METODOLOGÍA.....</b>	<b>16</b>
7.1 TIPO DE ESTUDIO .....	16
7.2 MÉTODO DE ESTUDIO.....	16
7.3 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN .....	16
<b>8. SELECCIÓN Y MEDICIÓN DE LAS VARIABLES DE ANÁLISIS .....</b>	<b>20</b>
8.1 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA.....	20
8.2 MEDICIÓN DE LAS VARIABLES.....	20
<b>9. DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO GEOGRÁFICO Y TEMPORAL DE ESTUDIO .....</b>	<b>22</b>
<b>9.1 UNIVERSO GEOGRÁFICO .....</b>	<b>22</b>
9.2 UNIVERSO TEMPORAL .....	22
<b>10. LIMITACIONES.....</b>	<b>23</b>
<b>11. CONDICIONES SOCIALES DE LOS VENDEDORES INFORMALES ESTACIONALES UBICADOS EN LA CARRERA 5<sup>TA</sup> DE SANTA MARTA.....</b>	<b>24</b>
<b>12. NIVEL ECONÓMICO DE LOS VENDEDORES INFORMALES ESTACIONALES DE LA CARRERA 5<sup>TA</sup> DE SANTA MARTA .....</b>	<b>28</b>
12.1 AFILIACIÓN DEL VENDEDOR AL RÉGIMEN DE SALUD .....	28
12.2 INFORMACIÓN LABORAL .....	29
12.3 SUBEMPLEO .....	38
12.4 CONSTITUCIÓN DEL HOGAR .....	40
12.5 POBREZA MEDIDA POR NBI (NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS) .....	41
<b>13. NIVELES DE INGRESO POR LÍNEA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LOS VENDEDORES INFORMALES ESTACIONALES DE LA CARRERA 5<sup>TA</sup>....</b>	<b>48</b>
<b>14. CONCLUSIONES .....</b>	<b>53</b>
<b>15. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>55</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>57</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>59</b>

## Lista de tablas

<b>Tabla 1. Nivel educativo y género de los vendedores informales de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>25</b>
<b>Tabla 2. Nivel socioeconómico y género de los vendedores informales de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>25</b>
<b>Tabla 3. Departamento de origen y género de los vendedores de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>26</b>
<b>Tabla 4. Afiliación régimen de salud según estrato socioeconómico de los vendedores de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006) .....</b>	<b>28</b>
<b>Tabla 5. Afiliación a fondo de pensiones según género del vendedor ubicado en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>29</b>
<b>Tabla 6. Posición ocupacional según género del vendedor informal de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>30</b>
<b>Tabla 7. Número de personas que laboran según género del vendedor informal de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>30</b>
<b>Tabla 8. Antigüedad en la actividad informal por género del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>31</b>
<b>Tabla 9. Actividad económica según género del vendedor informal de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>32</b>
<b>Tabla 10. Rango horas diarias laboradas según género del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>32</b>
<b>Tabla 11. Rango de horas diarias laboradas según edad del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>33</b>
<b>Tabla 12. Rango de horas diarias laboradas según estrato del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>33</b>
<b>Tabla 13. Rango de horas diarias laboradas según tiempo en la informalidad de los vendedores de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>33</b>
<b>Tabla 14. Rango de días laborados según género en la informalidad del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>34</b>
<b>Tabla 15. Ingreso diario de los informales por género del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>34</b>
<b>Tabla 16. Ingreso diario de los informales por nivel de escolaridad del vendedor informal de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>35</b>
<b>Tabla 17. Ingreso diario de los informales por días laborados en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>36</b>
<b>Tabla 18. Ingreso diario de los vendedores por hora trabajadas en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>36</b>
<b>Tabla 19. Actividad distinta a la labor informal y género del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>37</b>
<b>Tabla 20. Clase de actividad adicional a la informalidad y nivel educativo del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>37</b>
<b>Tabla 21. Porcentaje de informales subempleados por género y edad del vendedor ubicado en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006) .....</b>	<b>38</b>

<b>Tabla 22. Porcentaje de informales subempleados por género y estrato del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>39</b>
<b>Tabla 23. Porcentaje de informales subempleados por nivel educativo y género del vendedor ubicado en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>39</b>
<b>Tabla 24. Porcentaje de informales subempleados según posición ocupacional y género del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> en Santa Marta (2006).....</b>	<b>39</b>
<b>Tabla 25. Vendedores informales jefes de hogar por género en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>40</b>
<b>Tabla 26. Número de personas a cargo y género del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>40</b>
<b>Tabla 27. Porcentaje de vendedores que obtienen un ingreso adicional y género en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>41</b>
<b>Tabla 28. Sector de donde provienen los ingresos adicionales de los vendedores de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>41</b>
<b>13.5 Pobreza medida por NBI (necesidades básicas insatisfechas).....</b>	<b>41</b>
<b>Tabla 29. Material de paredes en las viviendas de los vendedores ubicados en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>42</b>
<b>Tabla 30. Material de pisos en las viviendas de los vendedores ubicados en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>42</b>
<b>Tabla 31. Porcentaje de hacinamiento de los vendedores ubicados en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>42</b>
<b>Tabla 32. Condiciones sanitarias de los vendedores ubicados en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>43</b>
<b>Tabla 33. Menores no escolarizados en los hogares de los vendedores ubicados en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>43</b>
<b>Tabla 34. Capacidad de subsistencia de los vendedores ubicados en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>43</b>
<b>Tabla 35. Nivel de pobreza según género y edad de los vendedores informales de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>45</b>
<b>Tabla 36. Nivel de pobreza según género y estado civil de los vendedores informales de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006). ....</b>	<b>46</b>
<b>Tabla 37. Nivel de pobreza según línea de producto y género de los vendedores informales de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006). ....</b>	<b>46</b>
<b>Tabla 38. Línea de producto y servicio ofrecidos por los vendedores de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>48</b>
<b>Tabla 39. Línea de producto y servicio por género de los vendedores ubicados en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>49</b>
<b>Tabla 40. Línea de producto y servicio según estrato de los vendedores de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>50</b>
<b>Tabla 41. Ingresos diarios por línea de producto de los vendedores de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>51</b>

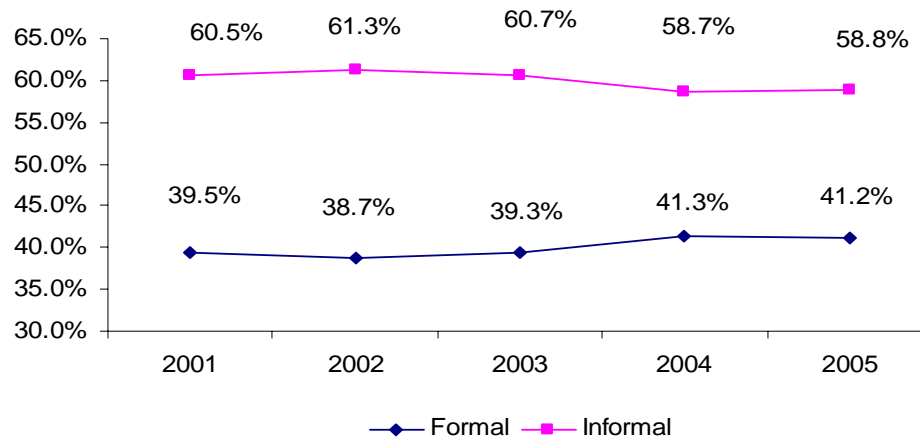
## **Lista de gráficos**

<b>Gráfico 1. Tasa de empleo formal e informalidad en el mercado laboral colombiano .....</b>	<b>1</b>
<b>Gráfico 2. Tasa de informalidad en el mercado laboral colombiano por género ..</b>	<b>1</b>
<b>Gráfico 3. Género del vendedor informal estacional ubicado en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>24</b>
<b>Gráfico 4. Nivel socioeconómico de los vendedores estacionales de la carrera 5<sup>ta</sup> .....</b>	<b>25</b>
<b>Gráfico 5. Municipio origen de los vendedores informales en el departamento del Magdalena ubicados en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006) .....</b>	<b>26</b>
<b>Gráfico 6. Afiliación a régimen de salud según género del vendedor informal de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>28</b>
<b>Gráfico 7. Porcentaje de informales e informales subempleados por carencia de ingresos del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006) .....</b>	<b>38</b>
<b>Gráfico 8. Nivel de pobreza por NBI y Miseria en los vendedores de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>44</b>
<b>Gráfico 9. Pobreza por componente de NBI en los vendedores de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).....</b>	<b>44</b>

## INTRODUCCIÓN

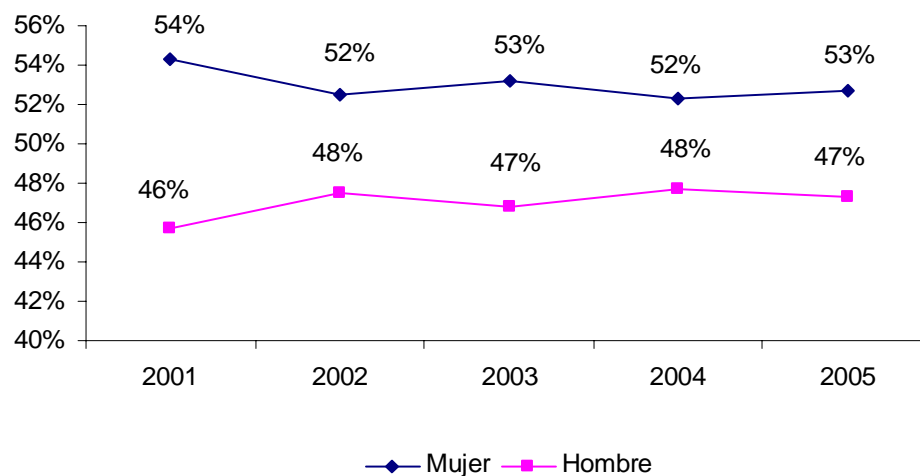
EL mercado laboral colombiano se caracteriza por alto grado de informalidad. En el 2005, de cien colombianos ocupados, cincuenta y ocho realizaban sus actividades en el sector informal (gráfico 1). Este problema recae desproporcionadamente en las mujeres. Como se observa en el gráfico 2, el 53% del empleo informal es realizado por las mujeres.

**Gráfico 1. Tasa de empleo formal e informal en el mercado laboral colombiano**



Fuente: Dane

**Gráfico 2. Tasa de informalidad en el mercado laboral colombiano por género**



Fuente: Dane

La literatura sobre los determinantes del empleo informal ha venido aumentando, Henao y Parra (1999); López (1996); DNP (2002) y Villegas y Giraldo, (2002). Las principales conclusiones apuntan que según la posición ocupacional, los trabajadores por cuenta propia

y los obreros y empleados particulares conforman la inmensa mayoría de la población informal, el subempleo informal ha venido aumentando dramáticamente y el empleo informal presenta una fuerte evidencia estadística contra cíclica, además de estar asociada a los incrementos del salario mínimo y de los parafiscales (Lora, 2001).

En esta investigación se caracterizó social y económicamente al empleo informal estacional de Santa Marta, para realizar un diagnóstico que permita detallar las tendencias y las causas del fenómeno, de tal forma que se pueda establecer políticas y estrategias conducentes a mejorar el nivel de vida de los trabajadores informales.

Dentro de las variables sociales se estudiaron el nivel de ingreso, afiliación al régimen contributivo de los servicios de salud y el nivel educativo. Dentro de las económicas se analizó, el número de personas que trabajan los establecimientos (objeto de estudio), horas laboradas, ingreso laboral y niveles de afiliación a la seguridad social. Para tal efecto se tomó como muestra de estudio los vendedores informales estacionales ubicados en la avenida Campo Serrano (carrera quinta) entre las avenidas Santa Rita (calle 22) y la del Ferrocarril (calle 10).

## 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Según Henao (1999), la informalidad se considera como un fenómeno propio de las economías en donde el aparato productivo presenta problemas de absorción, reflejado en la mayoría de las veces en que el aumento de la oferta laboral no se acompaña de un incremento de la demanda de trabajo. Este en particular es una característica del mercado laboral colombiano, en donde un poco más del 50% de los trabajadores lo hacen en condiciones de baja productividad e informalidad.

Las nuevas realidades que vive Santa Marta, dan cuenta de un nuevo orden de empleo, donde el desarrollo de actividades informales crece día a día. Cada vez es más frecuente observar en las calles de la ciudad vendedores ambulantes y estacionales ofreciendo todo tipo de productos y servicios a los transeúntes. Estas nuevas realidades se generan por el desequilibrio que se presenta en el mercado del trabajo, en donde la oferta de mano de obra desborda la necesidad de la misma, es decir, donde la demanda de trabajo es menor que la oferta del mismo.

Esto se ve reflejado con gran notoriedad en el centro histórico de la ciudad de Santa Marta, en donde los agentes económicos que interviene en esta modalidad económica (la informal), entran a ocupar espacios públicos (no bienes públicos)<sup>1</sup>, espacios que son para el disfrute de toda la comunidad, lo que lleva a generar conflictos entre los primeros y los segundos. Estos conflictos si bien no son latentes a simple vista, si se logran percibir en las calles del centro histórico de la ciudad, donde la utilización económica por parte de vendedores de éstas, desplaza de las mismas al resto de la comunidad. Así mismo, el ocupar sin planificación el espacio público, como andenes y calles, entra igualmente en contradicción con las políticas de planificación urbana y arquitectónica de la ciudad.

Los índices de desempleo y subempleo (10.5% y 34.4% respectivamente a diciembre /05)<sup>2</sup> en el país, reportan una alarmante cifra que en el corto plazo, es difícil reducir, lo que da

---

<sup>1</sup> A la manera como lo plantean Rocha y Sánchez (2006).

<sup>2</sup> Datos del Dane. [http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol\\_ech\\_juni06.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_ech_juni06.pdf)

consecuentemente que en el corto plazo, el mercado del trabajo, no logrará absorber el excedente laboral en la ciudad, razón por la cual se hace necesario pensar en soluciones de corto y mediano plazo para armonizar a todos los componentes de la comunidad samaria.

El presente estudio se perfila dentro de un conjunto de investigaciones de línea base, para caracterizar y evaluar las magnitudes asociadas a los problemas de desempleo y subempleo de las unidades familiares de comercio informal que operan en el espacio público del centro histórico del Distrito de Santa Marta; estimando y describiendo las principales relaciones entre los determinantes que impulsan la dinámica de este sistema de comercio, y que los resultados sirvan a los tomadores de política económica como el Distrito y el gobierno nacional.

Según lo ya mencionado surge la siguiente pregunta: ¿Cuál es la realidad socioeconómica en la que se encuentran los vendedores informales estacionales de la carrera 5ta de Santa Marta?



## 2. ANTECEDENTES

De acuerdo con Henao (1984), el empleo urbano entre 1975 y 1980, mostró una considerable pérdida de calidad. Esta situación se originó por el aumento del grado de desprotección de la población trabajadora a causa de la alta elasticidad del empleo no protegido<sup>3</sup>. Barranquilla y Cali presentaron los mayores “grados de informalidad” y al mismo tiempo la menor intensidad de la migración laboral. En contraste, Medellín presentó la tendencia contraria.

A su vez, Londoño en (1985) realizó un minucioso análisis de la estructura del mercado laboral, mostró como había evolucionado el mercado laboral hasta julio de ese año, analizó el desempleo, el empleo y los ingresos de la población. Así mismo, explicó los posibles factores que generan un deterioro general en el mercado del trabajo, dando algunas recomendaciones sobre como mejorar el empleo y los ingresos de la población, en las cuales incluía la actividad informal como generadora de empleo para una parte importante de la población del país, sobre todo aquella con menor nivel educativo y técnico, motivo por el cual se debía tener en cuenta para una estrategia de empleo coherente, además planteaba, que el sector informal debía ser tratado como un elemento esencial en una estrategia de desarrollo, como una palanca sumamente importante de crecimiento si se la advertía como productora de bienes-salarios para la economía, y no solo con una estrategia de asistencia de créditos y asistencia técnica.

Para López, (1996), el empleo generado por las pequeñas unidades de producción, se sitúa, por fuera de las reglamentaciones laborales en materia de seguridad social, de salario mínimo, de jornada laboral y de estabilidad. Además, de altos costos fijos y pocos niveles de productividad. En este sentido el nivel, de informalidad laboral esta ampliamente ligado al desempeño de las pequeñas y medianas empresas.

---

<sup>3</sup> Como empleo no protegido se entiende aquel en el que el trabajador no tiene acceso a seguridad social, salario fijo y mucho menos a sistema pensional.

Para el DNP (2000), los trabajadores formales presentan mejores niveles de ingreso y de nivel educativo que los trabajadores informales. Sin embargo estas brechas han venido disminuyendo.

Según Rosales (2002), tomando datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), Colombia aumentó sus niveles de informalidad pasando de 30.3% a 37.3%, en el 2000. Esta situación es el reflejo de ineficiencia del mercado laboral y de la profunda crisis económica de finales del siglo.

En el 2002, Núñez concluyó, que el sector informal determina el grado de modernización e institucionalización de la economía de un país que es a su vez, función del grado de desarrollo de éste. A la vez por sus características, el sector informal no solo da cuenta del grado de modernización e institucionalización de la economía en virtud de su configuración socioeconómica, razón por la cual los individuos entran más fácilmente a este sector, en él, es más fácil evadir impuestos e incumplir las normas laborales. Además, la relación educación/ incorporación al sector formal es clara, a menor educación menor posibilidad de entrar al sector formal y mayor crecimiento del sector informal. Así mismo, se plantea que la estructuración del sector productivo debe dar preferencia al desarrollo y fortalecimiento de las microempresas y su incorporación al sector formal, a realizar políticas especiales para casos puntuales como las zonas de fronteras, personas mayores de edad, entre otras (Núñez, 2002).

En un trabajo reciente Pérez (2004), detalló la estructura del sector en categorías de género, ocupación, actividad económica, subempleo, etc. Para el primer quinquenio de los años noventa, la participación de la ocupación informal dentro del empleo urbano se situaba alrededor del 54% subiendo a partir de 1996 hasta ubicarse en el 2001 en el 61% y manteniendo esta relación con el empleo formal. Además mirando la categoría de posición ocupacional entre el segundo trimestre del 2001 y el segundo del 2003 y lo trabajadores por cuenta propia y empleados particulares, que conforman la inmensa mayoría de la población informal urbana, sumaban el 77% del empleo informal en las trece principales ciudades del país, luego siguen las empleadas domésticas y los patrones o empleadores.

Con base al DANE (2004), la estructura del mercado laboral se ha caracterizado por el aumento del empleo informal. La población más vulnerable según el género son las mujeres. Las jornadas laborales de los trabajadores del sector superan las cuarenta horas semanales con un bajo nivel de ingreso.

El DANE en el 2006 muestra, la tasa de desempleo de julio de 2005 fue de 11.8%, 0.4 puntos porcentuales más alto que en el mes de junio, pero solo se refiere al desempleo, no a esa masa poblacional que vive de la informalidad en la economía, según el Banco de la República el empleo informal y el desempleo aumentaron en el país fuertemente entre 1994 y 2000. Lo cual demuestra que existe una estrecha correlación entre desempleo e informalidad sugiriendo que muchos no lo son por una decisión autónoma sino por necesidad, por haber perdido su empleo.

Herrera (2006) explicó la evolución de los salarios relativos entre el sector formal e informal en Colombia durante 1992-2004, mediante un modelo de oferta y demanda relativa. El modelo aplicado, (basado en Katz y Murphy, 1992), permitió concluir que el comportamiento de los salarios dependen tanto de factores de oferta como de demanda relativa. Los resultados sugieren un sesgo de la demanda relativa hacia trabajadores informales, esto se explica en su mayor parte, por cambios de tipo intrasectorial, asociados a cambios tecnológicos en los precios de factores no laborales y en los esquemas de contratación. Así mismo, para algunos grupos de trabajadores, como los más calificados y las mujeres, la oferta relativa fue el factor predominante en el comportamiento de los salarios relativos.

Sánchez y Rocha (2006) realizaron una cuantificación de los efectos del aprovechamiento del espacio público por parte de las ventas callejeras sobre las ventas y el empleo del comercio establecido en cuatro zonas de Bogotá, los resultados muestran, que el inadecuado control del espacio público, implican menores ventas en el agregado y a una situación de empleo de baja calidad.

Para el caso de Santa Marta se destacan las siguientes investigaciones. Robles (1984), estudió la modalidad del comercio del sector informal, y en particular, los vendedores estacionarios ubicados en los alrededores de la plaza de mercado de la ciudad de Santa Marta, ha venido absorbiendo a través de su tiempo de existencia (27 años aproximadamente, hasta ese entonces), fuerza de trabajo desempleada, proveniente de todos los sectores de la economía local y regional, e incorporando a la actividad económica fuerza de trabajo que estaba inmersa en la actividad doméstica. Se destaca dentro de esta incorporación, los antiguos empleados de los puestos públicos, de puertos de Colombia, del sector de la construcción, de estudiantes y personas que vienen del sector rural.

La composición económica del comercio informal en estudio (719 encuestas válidas), la mayoría de la población (70 %) se sitúa en los sectores sociales más pobres de la sociedad samaria, con ingresos por debajo del salario mínimo, lo que agudiza su situación económica si se tiene en cuenta que de cada vendedor dependen en promedio 4.48 personas, lo que ubica a la mayoría con ingresos de subsistencia, rayando en niveles de pauperización alarmante.

El hecho que al comercio informal se incorporen desempleados provenientes del campo, o del sector asalariado urbano principalmente estatal, como última alternativa que les queda para subsistir, marca de salida el carácter social por el que esta compuesto la mayoría del sector, esto es, un gran porcentaje en niveles de pobreza muy por debajo del nivel de vida de un asalariado, ya que son subempleados y un porcentaje menor (30 %) con ingresos por encima del salario promedio vigente lo que los sitúa como clase media baja.

Rodríguez y Jiménez (1985), encontraron una cuantificación de 4.795 unidades productivas en el año de estudio, clasificándose así: 1.965 en servicio 2.015 en comercio y 815 en manufacturas ocupando un total de 9.738 personas, divididos en los tres subsectores que hace referencia la informalidad en Santa Marta, además la finalidad económica y social de este sector (informal) frente al resto de los sectores de la economía de la ciudad es enfocarse a la distribución de productos finales, consumiendo materias primas elaboradas por el sector formal garantizando la demanda de la población local en productos o servicios

que no se encuentran en el sector formal, por último ser sustento de las familias que dependen de ello y mantener sin ningún costo su fuerza de trabajo.

Las características del comportamiento de la informalidad en Santa marta con respecto a otras ciudades del país es que es de mayor auge que en otras ciudades con mayor grado de desarrollo en su economía formal, tanto así que cuenta con una demanda propia en ciertas actividades generando gran cantidad de empleo a personas desocupadas en espera de un trabajo, es decir, logra absorber momentáneamente parte de la sobreoferta de fuerza de trabajo propias de estas economías.

El mercado de Santa Marta no está influido por el comportamiento de la fuerza de trabajo de su población local, siendo que en su mayoría las unidades productivas del sector informal ocupan fuerza de trabajo familiar lo que se supone que es un ingreso familiar o en conjunto mas no percápita, lo que conlleva a una baja demanda de bienes en comparación con los asalariados y con el capital privado.

De acuerdo con Hernández y Rueda (2000), para el año de estudio se encontraron 20 negocios dedicados a la venta de artículos puerta a puerta en el sector informal de la ciudad de Santa Marta, con una inversión de capital de \$232.500.000 y con un total de 66 empleados encargados de la distribución de la mercancía. Estas ventas van dirigidas principalmente a los estratos más bajos de la ciudad (1 y 2) debido a la falta de ingresos que les impide comprar los artículos de contado en los establecimientos comerciales del sector formal. En cuanto a las condiciones laborales de los empleados de estos negocios son bastante precarias, en cuanto a horas trabajadas que sobrepasan los límites exigidos en la normativa laboral colombiana, tampoco reciben un salario mínimo legal y mucho menos gozan de prestaciones laborales.

Estas ventas puerta a puerta inciden directamente sobre el desarrollo de la ciudad de Santa Marta, por la falta de recaudo de los respectivos impuestos, que podrían ser utilizados para poner en marcha obras en beneficio de la comunidad. Tomando desde el punto de vista de empleo, dichos negocios no contribuyen en gran escala a la generación de empleos en la

ciudad y tratándose de los clientes que hacen uso de este servicio de las ventas puerta a puerta de la economía informal, éstos han manifestado un cierto grado de satisfacción en la adquisición de los productos, pero afectando su poder adquisitivo por las altas tasa de financiación a las que son sometidos.

### 3. MARCO TEÓRICO

La informalidad y su rápida expansión, es un fenómeno que hace años se convirtió en una característica estructural de la ocupación laboral colombiana, y como es sabido, se trata de una modalidad de empleo donde, en la mayoría de las veces, las garantías básicas para el bienestar del trabajador, como la protección social, el ingreso adecuado y la estabilidad son muy precarias, o en el peor de los casos, no existen.

El concepto de lo que se conoce como Economía informal o informalidad, se empezó a desarrollar en 1971, a partir del surgimiento del libro de *Keith Hart: Informal income opportunities and urban employment in Africa*, pero tomó forma cuando la OIT llevo a cabo la Misión sobre el empleo de Kenya en 1972 (Ochoa y Ordóñez 2001).

La informalidad es considerada como un fenómeno propio de las economías capitalistas en desarrollo, en donde su aparato económico presenta problemas de absorción, en ocasiones reflejados en situaciones en que el crecimiento económico o la expansión relativa de la oferta de trabajo no viene acompañada por una expansión equivalente de la demanda de trabajo en el sector formal de la economía, en consecuencia, millones de personas de escasos recursos que tiene que asegurar su supervivencia, se ven compelidas a desarrollar actividades de producción de pequeña escala (legales o no) caracterizadas, además, por una baja utilización de capital, escasa organización y sin barreras de entrada, a esto se le suma, la ausencia de cambio técnico, poca productividad y muy poca capacidad de acumulación (Ibid).

Los factores por lo cual esta se genera son diversos, desde la función misma de la economía de mercado y la formación de la economía capitalista, pasando por procesos migratorios campo/ciudad, hasta la posición psicológica de cierto numero de personas, de no depender de un patrono, de ser sus propios jefes.

Para este trabajo se utilizó la conceptualización del DANE sobre los informales, en la cual considera a los trabajadores por cuenta propia, excepto profesionales independientes (si no

hacen parte del subempleo), a los empleados y obreros particulares, excluyendo a los del gobierno, que laboren en empresas de hasta 10 trabajadores en todas sus agencias y sucursales, incluyendo los respectivos patronos (Ibid).

También se tendrá en cuenta el concepto de subempleo utilizado por el DANE, el cual resalta que esta es una característica estructural de la ocupación urbana, condición que afecta a los trabajadores, principalmente en materia de empleos inadecuados por ingresos, a lo cual se le suman insuficiencias de horas de trabajo e inconveniencias por empleos, por competencias.

A nivel estructural, la economía informal tiene un doble carácter: es Anticíclica y procíclica (Ibid). Lo anticíclico se refiere a que, cuando la economía entra en auge la informalidad disminuye, las personas que hacían parte del sector informal se desplazan al formal en busca de mejores condiciones salariales, de seguridad social, en últimas, mejores condiciones de vida. Lo Procíclico a su vez, hace referencia a los ingresos, al desplazarse una gran masa de trabajadores al sector formal y abandonar el informal, el ingreso de los que siguen en este último, aumenta, mejorando las condiciones de vida. Esto va en relación directa con la interacción de la oferta y la demanda del mercado laboral, al desplazarse cierto porcentaje de trabajadores del sector informal al sector formal se reduce el número de personas que dependen del primero, por lo tanto se abarcará la misma demanda (los que concurren al sector informal) por un menor grupo de oferentes aumentando el ingreso de estos últimos.



#### **4. JUSTIFICACIÓN**

La problemática que gira entorno a la informalidad se debe a dos factores de gran importancia: crecimiento de la tasa global de participación y la incapacidad del sector formal de absorber a la misma que se encuentra laborando en la informalidad, por lo cual se hace necesario por parte de los trabajadores informales percibir ingresos mínimos para su subsistencia. Teniendo en cuenta que los ingresos en el sector formal son mayores que los del sector informal, el enfoque de la investigación va dirigido a establecer la caracterización de los vendedores informales estacionales de la avenida quinta en lo referente a la parte social, demográfica y económica.

Fue necesario realizar este estudio porque permitió caracterizar al mercado laboral informal para el diseño de políticas y estrategias encaminadas a mejorar la calidad de vida de los trabajadores informales. Con esta investigación se beneficia en primera instancia los trabajadores informales y en segunda instancia la Universidad del Magdalena. Las contribuciones que se hicieron con esta investigación fueron las conclusiones que podrían servir para posteriores investigaciones y poder presentarles soluciones a los problemas de informalidad de la ciudad.

## **5. OBJETIVOS**

### **5.1 GENERAL**

Caracterizar la situación social y económica de los trabajadores informales estacionales ubicados en la Avenida Campo Serrano (carrera quinta) entre las Avenidas del Ferrocarril (calle 10) y la Santa Rita (calle 22) y con base en esto se establezcan políticas de desarrollo en Santa Marta Distrito Turístico Cultural e Histórico.

### **5.2 ESPECÍFICOS**

- Identificar las condiciones sociales de los vendedores del sector informal estacional en Santa Marta.
- Evaluar el nivel económico de los vendedores informales estacionales de Santa Marta.
- Determinar los niveles de ingreso por línea de producto y servicio de los vendedores informales estacionales de la carrera quinta.

## 6. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

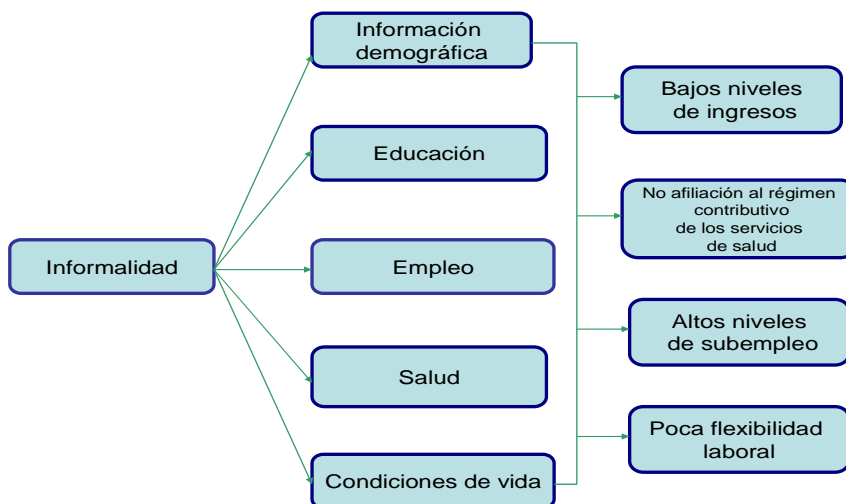
### 6.1 HIPÓTESIS

La principal característica de los vendedores informales estacionales ubicados en la en Avenida Campo Serrano (carrera quinta) entre las Avenidas del Ferrocarril (calle 10) y la Avenida Santa Rita (calle 22), es que sus bajos niveles de ingresos los ubica dentro de una de las poblaciones más vulnerable de la ciudad. .

### 6.2 HIPÓTESIS DE TRABAJO

- Las condiciones sociales de los vendedores del sector informal estacional en Santa Marta son precarias.
- El nivel económico de los vendedores informales estacionales de Santa Marta es relativamente bajo ubicándolos por debajo de los ingresos que perciben sus homólogos en el sector formal.

### 6.3 GRAFICACIÓN DE HIPÓTESIS



## **7. METODOLOGÍA**

### **7.1 TIPO DE ESTUDIO**

En este estudio se emplearon dos tipos de investigaciones: cualitativa y cuantitativa, la primera busca conocer las características sociales y económicas de los trabajadores informales estacionales, ubicados en la Avenida Campo Serrano (carrera quinta) entre las Avenidas del Ferrocarril (calle 10) y la Avenida Santa Rita (calle 22); ya que en este tipo de investigación interesa lo que la gente dice, piensa, siente o hace y el significado de sus relaciones interpersonales y con el medio por otra parte es cuantitativa ya que para el análisis de las variables debemos procesar datos numéricos obtenidos a través de las encuestas.

### **7.2 MÉTODO DE ESTUDIO**

El método que se utilizó para el desarrollo de esta investigación es el Acción Participación, pues este se caracteriza por producir conocimiento y sistematizar las experiencias con el propósito de sentar bases para que posteriormente se pueda resolver una situación social considerada como necesidad; mediante un proceso investigativo donde se involucra tanto los investigadores como la comunidad, siendo ésta quien direcciona el rumbo de la investigación; en este caso, los vendedores informales estacionales ubicados en la Avenida Campo Serrano (carrera quinta) entre las Avenidas del Ferrocarril (calle 10) y la Santa Rita (calle 22).

### **7.3 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN**

La información relevante para el desarrollo de esta investigación, se obtuvo a través de las siguientes fuentes:

### **7.3.1 Fuentes primarias:**

La fuente primaria es la obtención de la información sobre las condiciones sociales y económicas de los vendedores informales estacionales a través de una encuesta técnica aplicada a la totalidad de los trabajadores ubicados en la Avenida Campo Serrano entre las Avenidas del Ferrocarril y la Santa Rita, la cual tiene como principales componentes:

#### **1. Generalidades**

##### **1.1 Sexo**

##### **1.2 Lugar de origen.**

#### **2. Información socioeconómica**

##### **2.1 Estrato socioeconómico**

##### **2.2 Estado civil**

##### **2.3 Nivel de escolaridad**

#### **3. Subempleo**

#### **4. Información laboral**

##### **4.1 Posición ocupacional**

##### **4.2. Número de personas que laboran**

##### **4.3 Tiempo laborado en la informalidad**

##### **4.4 Actividad económica**

##### **4.5 Afiliación a Entidad Promotora de Salud EPS**

##### **4.7 Afiliación Administradora del Régimen Subsidiado ARS**

##### **4.8 Afiliación a Administradora del Régimen Profesional ARP**

##### **4.9 Afiliación a fondo de pensiones**

##### **4.10 Horas de trabajo diario**

##### **4.11 Días de trabajo semanal**

##### **4.14 Ingreso promedio diario**

##### **4.15 Desempeño de otra actividad fuera del sector informal**

#### **5. Datos del hogar**

##### **5.1 Jefe de hogar**

##### **5.2 Personas a cargo**

##### **5.3 Otro ingreso en el hogar**

##### **5.5 Sector del que proviene dicho ingreso**

##### **5.6 Participación en el sector formal**

##### **4.7 Menores no escolarizados**

#### **6. Características de la vivienda.**

##### **6.1 Hacinamiento**

##### **6.2 Material predominante de paredes**

6.3 Material predominante de pisos

6.4 Condiciones sanitarias

7. Capacidad de subsistencia

#### **7.3.1.1 Metodología utilizada para la encuesta aplicada a los vendedores informales estacionales de la carrera quinta de Santa Marta (2006)**

La encuesta se comenzó a realizar el día 5 de octubre de 2006 y tuvo una duración de dos semanas incluyendo días no hábiles. La información se recolectó los días hábiles del período en mención y la tabulación de la misma se realizó los fines de semana con lo que el día 19 de octubre del presente año se dio por culminada la labor y paso a seguir se inició el respectivo análisis. Este trabajo de campo fue realizado por los tres integrantes del proyecto en doble jornada de trabajo y presentó algunos inconvenientes tales como: la actitud prevenida de la población objeto de estudio debido a la ejecución por parte del gobierno del plan de ordenamiento territorial POT, además las condiciones no fueron óptimas ya que los datos se tomaron en horas laborales para los miembros de la población.

El método que se utilizó para encuestar es el “efecto bola de nieve”, iniciando en la Avenida del Ferrocarril específicamente en la calle 10 y se encuestó a todos los vendedores informales estacionales que se encuentran ubicados sobre la carrera quinta hasta llegar a la calle 22, según los límites establecidos para este proyecto. Como ya se mencionó a medida que se encuestaba se iba tabulando, para lo cual se implementó el programa estadístico spss 11.5 y se obtuvo varios resultados que utilizamos por medio de tablas y algunos gráficos para desarrollar los objetivos expuestos al inicio de la investigación.

El SPSS (*Statistical Product for Service Solutions*) es un programa estadístico informático muy usado en las ciencias sociales y empresas de investigación de mercado. La versión aplicada en esta investigación es la versión para Windows 11.5 creada en el año 2002.

El sistema de módulos de SPSS, como los de otros programas (similar al de algunos lenguajes de programación) provee toda una serie de capacidades adicionales a las existentes en el sistema base. Algunos de los módulos disponibles son:

- Modelos de Regresión
- Modelos Avanzados
- Tablas: Permite al usuario dar un formato especial a las salidas de los datos para su uso posterior.
- Tendencias Categorías: Permite realizar análisis multivariados de variables normalmente categorías. También se pueden usar variables métricas siempre que se realice el proceso de recodificación adecuado de las mismas.
- Análisis Conjunto: Permite realizar el análisis de datos recogidos para este tipo específico de pruebas estadísticas.
- Mapas: Permite la representación geográfica de la información contenida en un fichero.
- Pruebas Exactas: Permite realizar pruebas estadísticas en muestras pequeñas.
- Análisis de Valores Perdidos: Regresión simple basada en imputaciones sobre los valores ausentes.
- Muestras Complejas: Permite trabajar para la creación de muestras estratificadas, por conglomerados u otros tipos de muestras.

### **7.3.2 Fuentes secundarias:**

Son el complemento de esta investigación, los libros y demás documentos de la Universidad de los Andes documentos CEDE (centro de estudios de desarrollo económico) Algunas tesis de pregrado de la Universidad del Atlántico y de la Universidad del Magdalena como las de Robles E, Rodríguez G; Jiménez y Hernández; Rueda, Informes del Departamento Nacional de Planeación (archivos de economía), además de otros documentos de esta entidad que describen aspectos de planeación y desarrollo territorial, Publicaciones en Internet DANE informes técnicos sobre informalidad y subempleo y trabajos relacionados con la temática Banco de la República (borradores de economía).

## 8. SELECCIÓN Y MEDICIÓN DE LAS VARIABLES DE ANÁLISIS

### 8.1 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para determinar el tamaño de la muestra se aplicará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N}{e^2(N-1) + 1}$$

Donde:

N = Población Universo

e = nivel de error

1 = Constante

n = Muestra a determinar

N = 1.300<sup>4</sup>

El tamaño de la muestra es el que se especifica a continuación:

e = 5%       $\longrightarrow$       Zc = 1,96

$$n = \frac{1.300}{(0.05)^2(1.300-1) + 1} \quad \longrightarrow \quad n = 306$$

### 8.2 MEDICIÓN DE LAS VARIABLES

Para el desarrollo de esta investigación se manejaron las siguientes variables:

- Información demográfica
- Salud
- Empleo
- Educación
- Condiciones de vida

---

<sup>4</sup> Ver Fernández (2006)



<b>VARIABLE</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>INDICADORES</b>
Información demográfica	Dinámica de la población de los vendedores estacionales de la carrera 5 <sup>ta</sup>	Edad
		Sexo
		lugar de origen
Salud	afiliación del vendedor al régimen contributivo de los servicios de la salud	Afiliación a EPS
		Afiliación a ARS
		Afiliación a ARP
Empleo	condiciones laborales del vendedor	horas laboradas
		días laboradas
		posición ocupacional
		nivel de ingresos
Educación	nivel de escolaridad del vendedor	último año cursado
Condiciones de vida	contexto social en el cual se desenvuelve el vendedor y las	número de personas a cargo
	condiciones de su vivienda	Hacinamiento
		condiciones sanitarias

## **9. DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO GEOGRÁFICO Y TEMPORAL DE ESTUDIO**

### **9.1 UNIVERSO GEOGRÁFICO**

Santa Marta se encuentra al norte de Colombia, es la capital del Departamento del Magdalena, ubicada a orillas de la bahía del mismo nombre sobre el Mar Caribe, en la desembocadura del río Magdalena, con una altura de dos metros sobre el nivel del mar y una población aproximada de 423.000 habitantes según estadísticas del DANE, el perímetro limita por el norte y el oeste con el Mar Caribe, por el oriente con el departamento de la Guajira y por el sur con los municipios de Aracataca y Ciénaga.

Dentro de este contexto, la investigación se focalizará en la Avenida Campo Serrano (carrera quinta) entre las Avenida del Ferrocarril (calle 10) y la Santa Rita (calle 22), dado que en estas está la mayor concentración de los vendedores estacionales.

### **9.2 UNIVERSO TEMPORAL**

La investigación se realizó en el presente año (2006), con el fin de hacer la caracterización de los vendedores estacionales en este periodo.

## **10. LIMITACIONES**

La principal limitación para la realización de esta investigación radicó en la escasez de información disponible en la ciudad acerca del tema de la informalidad, además de la poca colaboración de las entidades públicas, como la Alcaldía Distrital y la Secretaria de Planeación, en la obtención de los Planes de Desarrollo y demás documentos pertinentes al tema, pese a tener derecho como ciudadanos por ser información pública disponible a la comunidad.

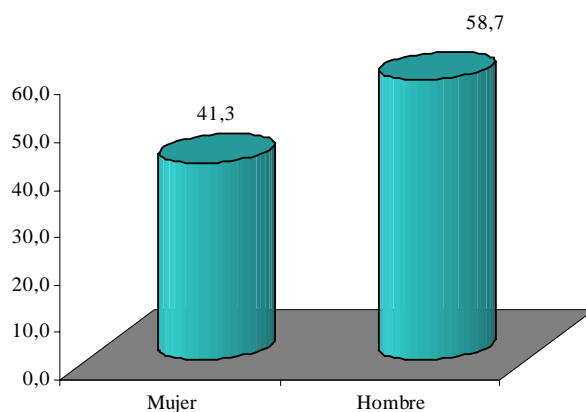
## 11. CONDICIONES SOCIALES DE LOS VENDEDORES INFORMALES ESTACIONALES UBICADOS EN LA CARRERA 5<sup>TA</sup> DE SANTA MARTA

El 58.7% de los vendedores informales en la carrera quinta son hombres. El 70% de los vendedores informales no superan los cuarenta y dos años. En efecto, el 31.1% de los vendedores informales tienen edades entre 16 y 28 años y el 38.8% entre los 29 y 41 años, y la participación de los hombres y mujeres del total de la muestra para este rango es de 36.4% y 42.4% respectivamente. Esta distribución en la edad de los vendedores informales es más heterogénea que la del promedio nacional que se concentra el 83% en el rango de edad de 19 a 55 años (Dane 2006).

El 37.9% de los vendedores informales terminaron el bachillerato, el 13.7% tienen algún nivel de educación superior. Solamente el 1.9% no tiene ningún nivel de educación. El 50.7% de la mujeres vendedoras informales alcanzaron al menos el bachillerato completo. El 66.7% de los vendedores que tienen estudios superiores son mujeres (Tabla 1).

Comparando estos resultados con el total nacional, la participación de los hombres dentro de la informalidad es mayor para el caso de los vendedores estacionales de la carrera quinta que para el total Colombia. En lo referente al nivel de estudio los primeros poseen más años de estudio que los segundo, superando el promedio nacional en un poco más de dos años.

**Gráfico 3. Género del vendedor informal estacional ubicado en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**



Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

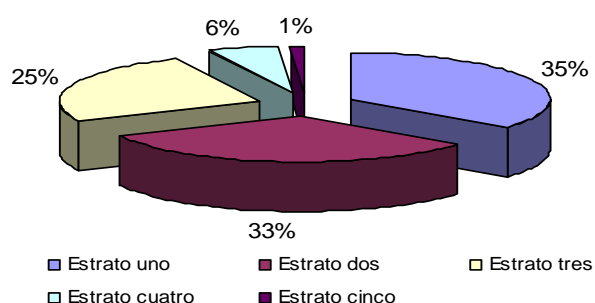
**Tabla 1. Nivel educativo y género de los vendedores informales de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Nivel educativo	Mujer	Hombre	Total
Ninguno	0,0%	3,3%	1,9%
Primaria incompleta	11,8%	9,1%	10,2%
Primaria completa	8,2%	13,2%	11,2%
Secundaria incompleta	27,1%	24,0%	25,2%
Secundaria completa	40,0%	36,4%	37,9%
Técnico	7,1%	8,3%	7,8%
Tecnológico	1,2%	0,8%	1,0%
Profesional incompleto	2,4%	4,1%	3,4%
Profesional completo	2,4%	0,8%	1,5%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

El 35% de los vendedores estacionales pertenecen al estrato uno, el 33% al estrato dos y el 25% al estrato tres. Se destaca que los estratos cuatro y cinco participan con el 6% y 1% respectivamente (gráfico 4).

**Gráfico 4. Nivel socioeconómico de los vendedores estacionales de la carrera 5<sup>ta</sup>**



Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

**Tabla 2. Nivel socioeconómico y género de los vendedores informales de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Estrato	Mujer	Hombre	Total
Estrato uno	35,3%	35,5%	35,4%
Estrato dos	28,2%	35,5%	32,5%
Estrato tres	29,4%	22,3%	25,2%
Estrato cuatro	7,1%	5,0%	5,8%
Estrato cinco	0,0%	1,7%	1,0%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

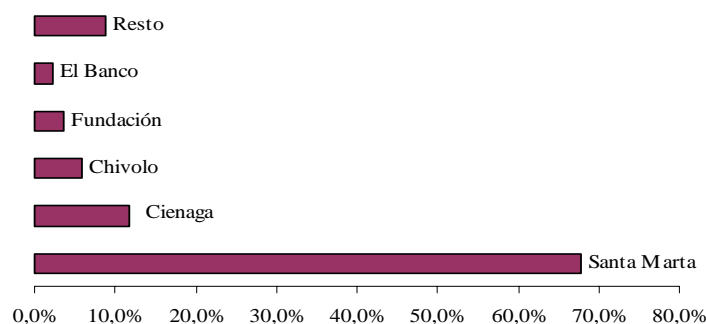
**Tabla 3. Departamento de origen y género de los vendedores de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Departamento	Mujer	Hombre	Total
Antioquia	4,7%	5,0%	4,9%
Atlántico	1,2%	5,0%	3,4%
Bolívar	4,7%	2,5%	3,4%
Caldas	1,2%	0,0%	,5%
Cesar	4,7%	3,3%	3,9%
Córdoba	1,2%	2,5%	1,9%
Cundinamarca	1,2%	1,7%	1,5%
Guajira	4,7%	5,0%	4,9%
Magdalena	67,1%	66,1%	66,5%
Putumayo	0.0%	0,8%	,5%
Risaralda	0.0%	0,8%	,5%
Santander	3,5%	3,3%	3,4%
Sucre	2,4%	2,5%	2,4%
Tolima	2,4%	,8%	1,5%
Valle	1,2%	,8%	1,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

Del total de las mujeres, el 35.3% son de estrato uno mientras que los hombres participan con un 35.5% en este mismo estrato, según lo anterior se nota que la mayor concentración de los vendedores se encuentran en los estratos más bajos de la ciudad, sin haber una diferencia marcada entre hombres y mujeres (Tabla 2).

**Gráfico 5. Municipio origen de los vendedores informales en el departamento del Magdalena ubicados en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**



Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

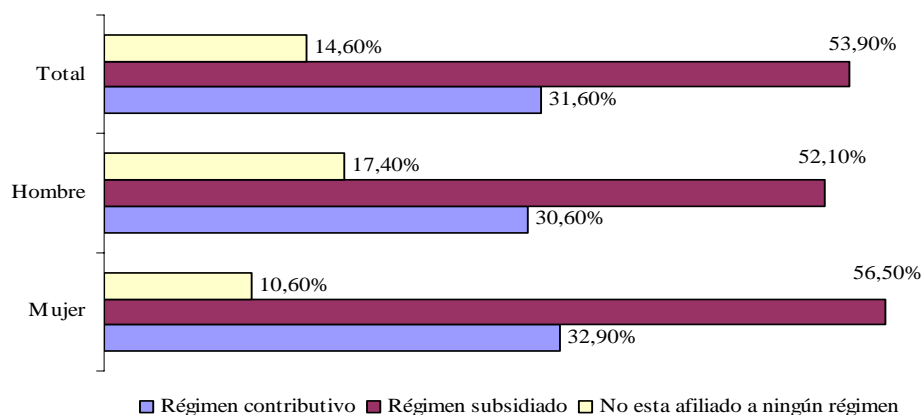
Según el lugar de procedencia por departamento el 66.5% del departamento del Magdalena, el 4.9% de Antioquia, 3.4% de Cesar, 3.9% Bolívar, 3.4% Atlántico, 2.9% Santander y 15.5% del resto del país. El 67.1% de las mujeres del sector informal nacieron en el departamento del Magdalena. El 67.9% de los vendedores informales del departamento del Magdalena, son oriundos de Santa Marta, el 11.7% de Ciénaga, el 5.8% de Chivolo, el 3.6% de Fundación y el 2.2% del Banco, el 8.8% son del resto del departamento. El 47.3% de los vendedores estacionales informales de Santa Marta son mujeres (tabla 3, gráfico 5).

## 12. NIVEL ECONÓMICO DE LOS VENDEDORES INFORMALES ESTACIONALES DE LA CARRERA 5<sup>TA</sup> DE SANTA MARTA

### 12.1 AFILIACIÓN DEL VENDEDOR AL RÉGIMEN DE SALUD

El 82% de los vendedores informales se encuentran dentro del Sistema General de Seguridad Social. El 53.9% dentro del régimen subsidiado y 31.6% del régimen contributivo. Las mujeres tienen un porcentaje de afiliación al régimen subsidiado de 56.5% y los hombres del 52.1%, en cuanto al régimen contributivo las mujeres tienen un porcentaje de afiliación de 32.9% y los hombres con 30.6%. Existe un 14.6% de vendedores que no se encuentran afiliado a ningún régimen. El 10% de las mujeres y el 17.4% de los hombres se encuentran en esta situación. (gráfico6). En comparación con el promedio nacional el nivel de afiliación de los vendedores de la quinta es mayor que el promedio de afiliación nacional.

**Gráfico 6. Afiliación a régimen de salud según género del vendedor informal de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**



Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

**Tabla 4. Afiliación régimen de salud según estrato socioeconómico de los vendedores de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Régimen	Estrato uno	Estrato dos	Estrato tres	Estrato cuatro	Estrato cinco	Total
Régimen Contributivo	17,8%	25,4%	53,8%	50,0%	50,0%	31,6%
Régimen subsidiado	69,9%	61,2%	30,8%	25,0%		53,9%
No esta afiliado a ningún régimen	12,3%	13,4%	15,4%	25,0%	50,0%	14,6%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores



Teniendo en cuenta que la afiliación al régimen subsidiado son para los estratos más bajos, en la muestra se observa claramente que la participación a este régimen es precisamente los estratos 1 y 2 con el 69.9% y 61.2% respectivamente; en cuanto al régimen contributivo son los estratos más altos como 3, 4 y 5 los que se manifiestan con mayor importancia, siendo el estrato 3 el de más relevancia con un porcentaje de 53.8%, y los estratos 4 y 5 con el 50% cada uno (tabla 4).

Con respecto al nivel nacional el nivel de afiliación al sistema general de salud a nivel nacional la afiliación para los informales se sitúa en 65.6%, mientras que el 85.5% de los vendedores informales estacionales de la quinta se encuentran incluidos en el sistema de salud.

**Tabla 5. Afiliación a fondo de pensiones según género del vendedor ubicado en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

<b>Fondo de pensiones</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Total</b>
Si	2,4%	0,8%	1,5%
No	97,6%	99,2%	98,5%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

El 98.5% de los vendedores no se encuentran afiliados a ningún fondo de pensiones. Sólo el 2.4% de las mujeres y el 0.8% de los hombres se encuentran afiliados. Casi la totalidad de los encuestados consideraron la falta de ingreso como el motivo principal para no afiliarse al sistema de pensiones (tabla 5).

## **12.2 INFORMACIÓN LABORAL**

El 77% de los vendedores informales estacionales de la carrera quinta son trabajadores por cuenta propia, el 22% son asalariados o patrón de microempresa y el 1% son ayudantes familiares sin remuneración. El 77% trabaja de forma individual y el 23% tiene entre dos y cinco empleados.

De acuerdo con la distribución porcentual hay más hombres (58.7%) que mujeres (41.3%). En promedio las mujeres superan a los hombres en cuanto a ser propietarias de su negocio con ocho puntos porcentuales. La distribución por género de los vendedores asalariados registra que el 24% de los hombres están en esta posición ocupacional mientras que solamente el 17.6% lo están para el caso de las mujeres. Únicamente una persona es ayudante familiar sin remuneración y pertenece al género masculino (Tabla 6).

**Tabla 6. Posición ocupacional según género del vendedor informal de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

<b>Posición</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Total</b>
Asalariado o patrón de microempresa (menos de diez trabajadores)	17,6%	24,8%	21,8%
Trabajador por cuenta propia(no profesional ni técnico)	82,4%	73,6%	77,2%
Trabajador que presta el servicio domestico	0.0%	0.0%	0.0%
Ayudante familiar sin remuneración	0.0%	1,7%	1,0%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

Estos resultados son similares para el caso del promedio nacional, en donde el 48.3% de los informales trabajan por cuenta propia y el 29.3% son empleados particulares (DANE 2006). Esta tendencia es contraria a la mostrada por los comerciantes informales en 1984. Una de las principales conclusiones de Rodríguez y Jiménez (1984), fue que la estructura empresarial de los comerciantes informales de Santa Marta se caracterizaba por la alta concentración de trabajadores familiares sin remuneración, lo que no se mantiene según la información obtenida en este estudio.

**Tabla 7. Número de personas que laboran según género del vendedor informal de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

<b>No. Personas que laboran</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Total</b>
Trabaja solo	80,0%	75,2%	<b>77,2%</b>
Entre 2 y 5	20,0%	24,8%	<b>22,8%</b>
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

Las mujeres tienen mayor participación en el ítem de personas que trabajan solas siendo el 80%, y los hombres el 75.2%; entre las personas que trabajan acompañadas (entre 2 y 5). Clasificados por género el 24.8% de los hombres y el 20% de las mujeres trabajan en estructuras empresariales que emplean entre 2 y 5 persona (tabla 7). Esta situación es un poco diferente a la nacional en donde el 50.7% de los informales trabajan solo y el 38% lo hacen con 2 y hasta 5 personas.

El tiempo que llevan los vendedores laborando en este sector es considerable. Solamente el 7% se encuentra laborando en la informalidad en un tiempo inferior a un año. El 44.2% se encuentra laborando en la informalidad desde hace más de diez años, el 24.8% más de cinco y menos de diez (tabla 8). Este resultado permite inferir que por lo menos el 31% de los vendedores informales estuvieron laborando en el sector formal. De estos, el 52% dejó de trabajar en el sector formal por terminación del contrato, el 15.9% por cierre de la empresa y el 7.9% por despido. El 41% de los vendedores informales que estuvieron laborando en el sector formal ingresaron al sector informal aproximadamente después de la crisis de los noventa. Este porcentaje corresponde al 13% del total de los vendedores informales, lo cual sería radicalmente opuesto a lo presentado por Rodríguez y Jiménez (1984) en donde afirmaban que el 56% de los informales podría explicarse por la crisis de económica de los ochentas.

**Tabla 8. Antigüedad en la actividad informal por género del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

<b>Tiempo laborado</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Total</b>
Entre 1-6 meses	2,4%	1,7%	1,9%
Entre 6 meses y un año	2,4%	6,6%	4,9%
Entre 1-3 años	15,3%	14,0%	14,6%
Entre 3.1-5 años	11,8%	8,3%	9,7%
Entre 5.1-10 años	23,5%	25,6%	24,8%
Más de 10 años	44,7%	43,8%	44,2%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

Las actividades económicas encontradas en la carrera 5ta de Santa Marta son el comercio (94.2%) y servicio (5.8%). Estos resultados no son similares para el caso de la informalidad

en donde el sector comercio participa con el 38.66%. El 97.6% y el 91.7% de los hombres y de las mujeres respectivamente trabajan en el sector comercio. (Tabla 9)

**Tabla 9. Actividad económica según género del vendedor informal de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

<b>Actividad</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Total</b>
Comercio	97,6%	91,7%	94,2%
Servicio	2,4%	8,3%	5,8%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

El 56% de los vendedores trabajan entre 8 y 10 horas. El porcentaje de género por rango de horas laboradas se encuentra distribuido de la siguiente manera: hombres, 56.2% que trabajan entre 8 y 10 horas al día, seguido con el 36.4 % que trabajan entre 11 y 13 horas al día. En contraste el género femenino su porcentaje de participación es menor. El 56.5% del total de las mujeres trabajan entre 8 y 10 horas al día, prácticamente el género femenino tiende a laborar en menor cantidad en relación a los hombres con las mismas horas al día. (Tabla 10)

**Tabla 10. Rango horas diarias laboradas según género del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

<b>Rango de horas</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Total</b>
5-7	5,9%	6,6%	6,3%
8-10	56,5%	56,2%	56,3%
11-13	36,5%	36,4%	36,4%
14-16	1,2%	,8%	1,0%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

El mayor porcentaje de vendedores estacionales oscila entre los 29 a 41 años de edad con una jornada de 8 a 10 horas de trabajo diarias sobrepasando con más del 50% del total de la muestra con referencia a los otros rangos de horas trabajadas por edades (Tabla 11).

**Tabla 11. Rango de horas diarias laboradas según edad del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Horas	Edad					total
	16-28	29-41	42-54	55-67	68-80	
5-7	10,9%	5,0%	5,1%			6,3%
8-10	62,5%	63,8%	35,9%	42,9%	100,0%	56,3%
11-13	26,6%	30,0%	59,0%	52,4%		36,4%
14-16		1,3%		4,8%		1,0%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

El rango de horas laboradas diariamente que tiene mayor importancia de acuerdo con los estratos es de 8 a 10 horas seguido de 11 a-13 horas, lo que confirma que estos son los rangos de horas que más tiene incidencia en los vendedores y cabe anotar que éste fenómeno se observa en todos los estratos socioeconómicos de la ciudad (Tabla 12).

**Tabla 12. Rango de horas diarias laboradas según estrato del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Rango	Estrato Uno	Estrato dos	Estrato Tercer	Estrato Cuarto	Estrato Quinto	Total
5-7	4,1%	9,0%	3,8%	16,7%	0,0%	6,3%
8-10	39,7%	65,7%	67,3%	58,3%	50,0%	56,3%
11-13	54,8%	25,4%	28,8%	16,7%	50,0%	36,4%
14-16	1,4%	0,0%	0,0%	8,3%	0,0%	1,0%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

**Tabla 13. Rango de horas diarias laboradas según tiempo en la informalidad de los vendedores de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Horas trabajadas	1-6 meses	Entre 6 meses y un año	1-3 años	3-5 años	5-10 años	Mas de 10 años	Total
5-7		20,0%	3,3%	10,0%	9,8%	3,3%	6,3%
8-10	50,0%	80,0%	63,3%	60,0%	60,8%	48,4%	56,3%
11-13	50,0%		33,3%	30,0%	29,4%	46,2%	36,4%
14-16						2,2%	1,0%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

De igual manera los rangos de horas laboradas con mayor importancia según antigüedad en el sector informal son en primera instancia los que laboran entre 8 y 10 horas seguido de los

que laboran 11 y 13 horas, mostrando que los vendedores informales del sector de la carrera 5<sup>ta</sup> trabajan más horas de las estipuladas por la ley, que son 8 horas (Tabla 13). El mayor porcentaje de los vendedores informales labora los siete días de la semana (53.4%) y éste porcentaje a su vez se distribuye con el 57.9% para los hombres y el 47.1% para las mujeres (tabla 14).

**Tabla 14. Rango de días laborados según género en la informalidad del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

<b>Días trabajados</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Total</b>
Tres	0.0%	0,8%	,5%
Cuatro	0.0%	1,7%	1,0%
Cinco	1,2%	,8%	1,0%
Seis	51,8%	38,8%	44,2%
Siete	47,1%	57,9%	53,4%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

El nivel de ingreso de los vendedores informales tiene su mayor incidencia en el rango de \$12001-\$18000 con el 28.6% de la totalidad de los hombres el 32.9% y el 25.6% de las mujeres se encuentran en este rango de ingreso (tabla 15). Con respecto al promedio nacional, el ingreso de los hombres a nivel nacional del sector informal es mayor que el de las mujeres de este sector, el género masculino de los vendedores estacionales de la carrera quinta también perciben mayores ingresos que el género femenino en general. En este sentido el ingreso promedio de las mujeres representa el 96% del de los hombres.

**Tabla 15. Ingreso diario de los informales por género del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

<b>Nivel de ingresos</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Total</b>
0-\$5000	5.9%	2.5%	3.9%
\$5001-\$12000	16.5%	23.1%	20.4%
\$12001-\$18000	32.9%	25.6%	28.6%
\$18001-24000	11.8%	15.7%	14.1%
\$24001-\$30000	17.6%	13.2%	15%
Mas de \$30000	15.3%	19.8%	18%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

Teniendo en cuenta el nivel de escolaridad y los ingresos diarios se observa que los vendedores con secundaria completa (43.2%) son los que cuentan con mayores ingresos en el rango de más de \$30.000 (tabla 16). De acuerdo con los resultados en promedio un vendedor obtiene un ingreso de \$574.330, equivalente al 41% del ingreso de un trabajador formal según los datos reportados en la encuesta de ingreso y gasto del Dane para el Departamento en \$1.400.000<sup>5</sup>. En materia de educación, los vendedores informales que tienen menos de onces años de educación ganan el 85% de lo que ganan los que tienen mas de ese nivel de educación.

**Tabla 16. Ingreso diario de los informales por nivel de escolaridad del vendedor informal de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Nivel educativo	0- \$5000	\$5001- \$12000	\$12001- \$18000	\$18001- 24000	\$24001- \$30000	mas de \$30000	Total
Ninguno	12,5%	7,1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1,9%
Primaria incompleta	37,5%	7,1%	11,9%	6,9%	6,5%	10,8%	10,2%
Primaria completa	12,5%	11,9%	16,9%	10,3%	3,2%	8,1%	11,2%
Secundaria incompleta	0.0%	28,6%	22,0%	31,0%	35,5%	18,9%	25,2%
Secundaria completa	37,5%	33,3%	39,0%	37,9%	35,5%	43,2%	37,9%
Técnico	0.0%	9,5%	6,8%	3,4%	9,7%	10,8%	7,8%
Tecnológico	0.0%	2,4%	1,7%	0.0%	0.0%	0.0%	1,0%
Profesional incompleto	0.0%	0.0%	1,7%	10,3%	0.0%	8,1%	3,4%
Profesional completo	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9,7%	0.0%	1,5%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

Según los datos obtenidos se puede analizar que no necesariamente quienes laboran más días a la semana obtienen un ingreso mayor, la tabla 17 muestra que la mayoría de vendedores laboran seis y siete días con una distribución fluctuante en los niveles de ingreso, sin variaciones significativas.

<sup>5</sup> Ver Franco y Polo (2006).

**Tabla 17. Ingreso diario de los informales por días laborados en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Nivel ingreso	Tres días	Cuatro días	Cinco días	Seis días	Siete días	Total
0-\$5000	0.0%	0.0%	0.0%	2,2%	5,5%	3,9%
\$5001-\$12000	100,0%	100,0%	100,0%	24,2%	13,6%	20,4%
\$12001-18000	0.0%	0.0%	0.0%	28,6%	30,0%	28,6%
\$18001-24000	0.0%	0.0%	0.0%	15,4%	13,6%	14,1%
\$24001- 30000	0.0%	0.0%	0.0%	17,6%	13,6%	15,0%
Más de 30000	0.0%	0.0%	0.0%	12,1%	23,6%	18,0%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

El 28.6% de los vendedores que cuentan con un ingreso promedio \$12001-\$18000 del cual un 50% laboran de 14-16 horas y el 30.7% lo hacen en el rango de 11 a 13 horas (tabla 18). En concordancia con la encuesta continua de hogares elaborada por el DANE en el 2005, el ingreso de los hombres a nivel nacional del sector informal es mayor que el de las mujeres de este sector, el género masculino de los vendedores estacionales de la carrera quinta también perciben mayores ingresos que el género femenino en general.

**Tabla 18. Ingreso diario de los vendedores por hora trabajadas en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Nivel de ingreso	Horas trabajadas				Total
	5-7	8-10	11-13	14-16	
0-\$5000	15,4%	3,4%	2,7%		3,9%
\$5001-\$12000	23,1%	23,3%	14,7%	50,0%	20,4%
\$12001- 18000	23,1%	27,6%	30,7%	50,0%	28,6%
\$18001-24000	15,4%	14,7%	13,3%	0.0%	14,1%
\$24001- \$30000	7,7%	13,8%	18,7%	0.0%	15,0%
Más de \$30000	15,4%	17,2%	20,0%	0.0%	18,0%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

Según la información es claro que el 82.5% del total de la muestra no realiza ninguna actividad diferente a la informalidad, distribuyéndose con un 89.4% para las mujeres y un 77.7% para los hombres (tabla 19).



**Tabla 19. Actividad distinta a la labor informal y género del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Actividad	Mujer	Hombre	Total
Estudia	4,7%	4,1%	4,4%
Trabaja en otra actividad	0.0%	1,7%	1,0%
Ninguna	89,4%	77,7%	82,5%
Otra	5,9%	16,5%	12,1%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

El 22.2% de los vendedores con secundaria completa, se dedica en la actualidad a estudiar, lo anterior muestra que sólo un pequeño porcentaje de los vendedores que terminaron la secundaria continúan capacitándose académicamente (Tabla 20).

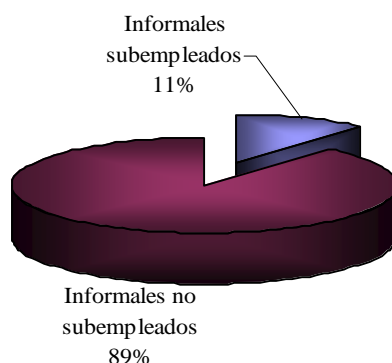
**Tabla 20. Clase de actividad adicional a la informalidad y nivel educativo del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Nivel educativo	Estudia	Trabaja en otra actividad	Ninguna	Otra	Total
Ninguno	0.0%	0.0%	2,4%	0.0%	1,9%
Primaria incompleta	0.0%	0.0%	12,4%	0.0%	10,2%
Primaria completa	0.0%	50,0%	10,0%	20,0%	11,2%
Secundaria incompleta	0.0%	0.0%	26,5%	28,0%	25,2%
Secundaria completa	22,2%	0.0%	40,0%	32,0%	37,9%
Técnico	11,1%	0.0%	6,5%	16,0%	7,8%
Tecnológico	22,2%	0.0%	0.0%	0.0%	1,0%
Profesional incompleto	22,2%	50,0%	1,8%	4,0%	3,4%
Profesional completo	22,2%	0.0%	,6%		1,5%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

### 12.3 SUBEMPLEO

**Gráfico 7. Porcentaje de informales e informales subempleados por carencia de ingresos del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**



Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

El nivel de subempleo dentro de los informales es del 11%.<sup>6</sup> (gráfico 7). El 66.7% del total de mujeres en la informalidad y el 75% de hombres se encuentran en el rango de edades de 29 a 41, se observa así que en estas edades productivas hay más hombres que mujeres (tabla 21).

**Tabla 21. Porcentaje de informales subempleados por género y edad del vendedor ubicado en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Edad	Mujer	Hombre	Total
16-28	0.0%	15.0%	13.0%
29-41	66.7%	75.0%	73.9%
42-54	33.3%	10.0%	13.0%
Total	100%	100%	100%

Fuente: encuesta aplicada a los vendedores estacionales de la carrera quinta de Santa Marta.

Del total de los vendedores en estrato uno que se encuentran subempleados (43.5%) hay un 66.7% de mujeres y un 40% de hombres, lo que demuestra que en el sector estudiado se encuentran más mujeres informales y a la vez subempleadas en el estrato más bajo de la ciudad (tabla 22).

<sup>6</sup> Se tomó como subempleados aquellas personas que estarían dispuestas a trabajar más horas de las que actualmente están trabajando pero no consiguen hacerlo por falta de empleo.

**Tabla 22. Porcentaje de informales subempleados por género y estrato del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Nivel socioeconómico	Mujer	Hombre	Total
Estrato uno	66,7%	40,0%	43,5%
Estrato dos	33,3%	35,0%	34,8%
Estrato tres	0.0%	15,0%	13,0%
Estrato cuatro	0.0%	10,0%	8,7%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

En la carrera quinta de Santa Marta se encontró que del total de informales subempleados que son hombres el 40% cuentan con secundaria completa y las mujeres se reparten en 33.3% para secundaria incompleta, secundaria completa y nivel técnico (tabla 23).

**Tabla 23. Porcentaje de informales subempleados por nivel educativo y género del vendedor ubicado en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Nivel educativo	Mujer	Hombre	Total
Ninguno	0.0%	15,0%	13,0%
Primaria incompleta	0.0%	10,0%	8,7%
Primaria completa	0.0%	5,0%	4,3%
Secundaria incompleta	33,3%	20,0%	21,7%
Secundaria completa	33,3%	40,0%	39,1%
Técnico	33,3%	10,0%	13,0%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

Estos datos muestran que del total de vendedores informales subempleados y que son trabajadores por cuenta propia (69.6%), el 100% son mujeres y el 65% son hombres (tabla 24).

**Tabla 24. Porcentaje de informales subempleados según posición ocupacional y género del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> en Santa Marta (2006)**

Posición ocupacional	Mujer	Hombre	Total
Asalariado o patrón de microempresa(menos trabajadores)	0.0%	30,0%	26,1%
Trabajador por cuenta propia(no profesional ni técnico)	100,0%	65,0%	69,6%
Ayudante familiar sin remuneración	0.0%	5,0%	4,3%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

## 12.4 CONSTITUCIÓN DEL HOGAR

Del 72.3% de los vendedores informales son jefe de hogar. El 77.7% de los hombres son jefe de hogar y mientras que para el caso de las mujeres solamente el 35.3% llevan las riendas en su hogar (tabla 25).

**Tabla 25. Vendedores informales jefes de hogar por género en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Jefe de Hogar	Mujer	Hombres	Total
Si	64,7%	77,7%	72,3%
No	35,3%	22,3%	27,7%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

Del 31.1% del total de la muestra de los vendedores tienen a cargo tres personas y la mayor proporción son hombres con un 34.7% y el 25% son mujeres (tabla 26)

**Tabla 26. Número de personas a cargo y género del vendedor de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Número de personas a cargo	Mujer	Hombre	Total
Uno	21,4%	7,4%	12,6%
Dos	17,9%	14,7%	15,9%
Tres	25,0%	34,7%	31,1%
Cuatro	19,6%	17,9%	18,5%
Cinco	5,4%	9,5%	7,9%
Seis	5,4%	9,5%	7,9%
Siete	1,8%	2,1%	2,0%
Ocho	1,8%	1,1%	1,3%
Nueve	0,0%	1,1%	0,7%
Diez	1,8%	1,1%	1,3%
Trece	0,0%	1,1%	0,7%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

Esta tabla indica que el 69.4% del total de la población solo subsiste con el ingreso obtenidos por ellos mismos sin contar con mas ingresos en su hogar de los cuales 73.6% son hombres y el resto son mujeres, mientras que en las personas que si cuentan con un ingreso adicional en el hogar el 36.5% son mujeres frente al 24% de los hombres (tabla 27).

**Tabla 27. Porcentaje de vendedores que obtienen un ingreso adicional y género en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Obtiene un ingreso adicional	Mujer	Hombre	Total
Si	36,5%	26,4%	30,6%
No	63,5%	73,6%	69,4%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

El 36.5% de las mujeres tienen un ingreso adicional. Para el caso de los hombres este guarismo se situó en el 26.4%. El 40% de las mujeres obtuvieron ingreso del nivel formal. De igual forma el 27% de los hombres obtienen ingresos provenientes del sector formal (tabla 28).

**Tabla 28. Sector de donde provienen los ingresos adicionales de los vendedores de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Sector	Mujer	Hombre	Total
Formal	40%	27%	33%
Informal	60%	73%	67%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

## **12.5 POBREZA MEDIDA POR NBI (NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS)**

El índice de necesidades básicas insatisfechas identifica la proporción de personas y/o hogares que tienen insatisfecha alguna (una o más) de las necesidades definidas como básicas para subsistir en la sociedad a la cual pertenece el hogar. Capta condiciones de infraestructura y se complementa con indicadores de dependencia económica y asistencia escolar. El material de las paredes de la vivienda en su mayoría 96.1 % es de ladrillo, bloque o material prefabricado; y la diferencia se distribuye en: bahareque, zinc, tela, cartón, madera (tabla 29).

**Tabla 29. Material de paredes en las viviendas de los vendedores ubicados en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Material	Porcentaje
Ladrillo, bloque, material prefabricado	96,1
Bahareque	1,0
Zinc, tela, cartón, latas etc.	1,0
Madera burda, tablón, tablas	1,9
Total	100,0

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

El material del piso de la vivienda está distribuido así: 49.5 % es de cemento, gravilla; 46.1% es de baldosín, vinisol y otros materiales sintéticos y 4.4 % es de tierra o arena (tabla 30).

**Tabla 30. Material de pisos en las viviendas de los vendedores ubicados en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Material	Porcentaje
tierra, arena	4,4
cemento, gravilla	49,5
baldosín, vinisol, otros sintéticos	46,1
Total	100,0

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

Teniendo en cuenta que el determinante del hacinamiento es de más de tres personas por habitación, se encontró que el 27.7 % de las personas encuestadas vive en esta situación mientras que el 72.3 % no se encuentra hacinada (tabla 31)

**Tabla 31. Porcentaje de hacinamiento de los vendedores ubicados en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Hacinamiento	Porcentaje
Si	27,7
No	72,3
Total	100,0

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

El 92.7 % afirma que las condiciones sanitarias de la vivienda en donde habitan son buenas y el 7.3 % sustenta lo contrario (tabla 32).

**Tabla 32. Condiciones sanitarias de los vendedores ubicados en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Retrete	Porcentaje
Si	92,7%
No	7,3%
Total	100,0%

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

El 3.4 % de los vendedores informales encuestados dice que al menos hay un niño entre 6 - 12 años que no asiste al colegio, no siendo así con el resto de la población muestral donde el 96.6 % dice que los menores que están en esas edades si se encuentra dentro del sistema educativo (tabla 33).

**Tabla 33. Menores no escolarizados en los hogares de los vendedores ubicados en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

No escolarizados	Porcentaje
Si	3,4%
No	96,6%
Total	100,0%

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

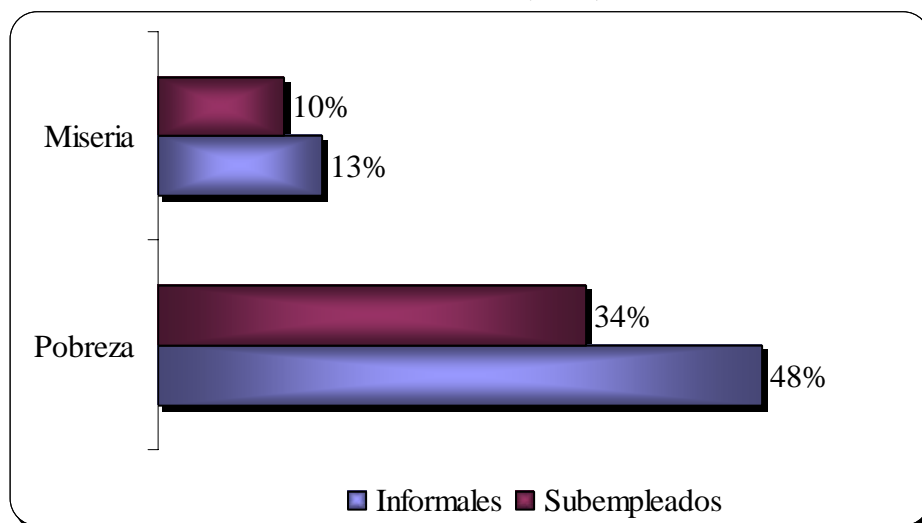
La capacidad de subsistencia consiste en que la persona entrevistada no haya completado tercer año de primaria y tenga a cargo cuatro o más personas, por lo cual, el 2.9 % afirma que tiene más de cuatro personas a cargo y no completó tercero de primaria y el 97.1 % dice lo contrario (Tabla 34).

**Tabla 34. Capacidad de subsistencia de los vendedores ubicados en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

C. de subsistencia	Porcentaje
No tiene	2,9%
Si tiene	97,1%
Total	100,0%

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

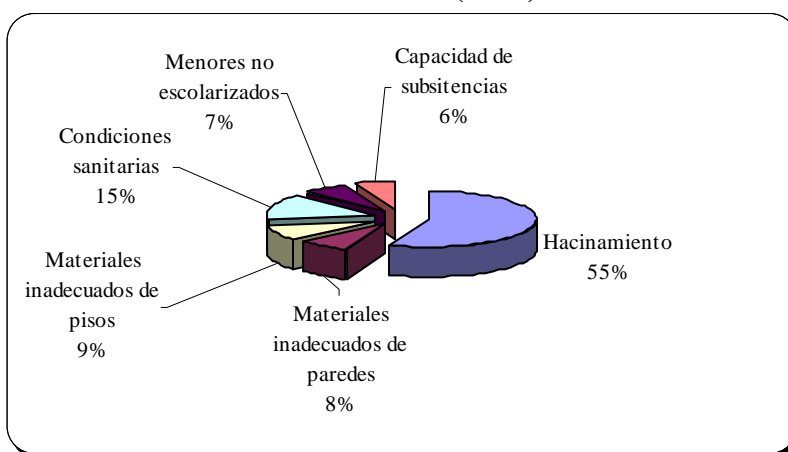
**Gráfico 8. Nivel de pobreza por NBI y Miseria en los vendedores de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**



Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

El 34% de la población de vendedores informales estacionales de la carrera quinta tienen una necesidad básica insatisfecha (NBI). El 10%, se encuentra en condiciones de miserias. El 48%, de los vendedores informales estacionales de la carrera quinta que se catalogan como subempleados viven en condiciones de pobreza alcanzando casi la mitad del total de la población en estudio lo que representa un alto grado de pobreza de las personas que no tienen todas sus necesidades básicas satisfechas, además el grado de miseria ocupa el 13% del total de la población de vendedores informales.

**Gráfico 9. Pobreza por componente de NBI en los vendedores de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**



Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores



El gráfico 9 señala la distribución de los factores que componen la población clasificada como pobre con un 55% de personas que viven en hacinamiento 6% con capacidad de subsistencia 7% de menores no escolarizados un 15% de personas que no cuentan con condiciones sanitarias y en cuanto a las condiciones del hogar el 9% no cuenta con materiales adecuados de pisos en sus casas y para terminar un 8%, no cuenta con materiales no adecuados de paredes en sus respectivas casas, todo lo anterior es con relación al 34% del total de la población pobre de los vendedores informales estacionales de la carrera quinta de Santa Marta.

**Tabla 35. Nivel de pobreza según género y edad de los vendedores informales de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).**

<b>Edad</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombres</b>	<b>Total</b>
16-28	38,1%	61,9%	30.4%
29-41	40,4%	59,6%	39.5%
42-54	45,3%	54,7%	19.2%
55-67	22,2%	77,8%	9.8%
68-80	66,7%	33,3%	1.1%
Total	39.1%	60.9%	100%

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

Del 34% de los vendedores informales que se encuentran en situación de pobreza, la participación más significativa la tienen los hombres con el 60.9%, el restante son mujeres. Esto demuestra evidentemente que hay más hombres pobres que mujeres pobres y la participación de edades que tiene mayor relevancia son los dos primeros rangos 16-28 y 29-41 con una participación porcentual de 30.4% y 39.5% respectivamente; teniendo los hombres mayor representatividad en estos rangos en donde el 61.9% de las personas ubicadas en el primer rango son hombres y el restante son mujeres, de igual manera para el segundo rango de edades los hombres son más con el 59.6% y la diferencia son mujeres; lo que quiere decir indiscutiblemente que la pobreza se acentúa en los individuos más jóvenes (tabla 35).

**Tabla 36. Nivel de pobreza según género y estado civil de los vendedores informales de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).**

<b>Estado civil</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Total</b>
Soltero	30,6%	28,6%	29,3%
Casado	27,8%	28,0%	27,9%
Compañero permanente	28,7%	36,9%	33,7%
Separado/divorciado	8,3%	6,5%	7,2%
Viudo	4,6%	0,0%	1,8%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

La información suministrada indica que hay tres ítems que tienen un comportamiento semejante y el orden de importancia es el siguiente: Compañero permanente con el 33.7%, en donde el 36.9% de los hombres viven en unión libre y 28.7% de las mujeres también lo hacen; seguido de los vendedores informales que son solteros con una proporción de 29.3% y por último los que son casados con el 27.9%, lo que quiere decir que el mayor índice de individuos que laboran en el sector informal y que además son pobres tienen compañero(a) permanente (tabla 36).

**Tabla 37. Nivel de pobreza según línea de producto y género de los vendedores informales de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006).**

<b>Línea de productos</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombres</b>	<b>Total</b>
Arreglo artículos personales (relojes)	0%	9,2%	5,9%
Arreglo calzado y cuero	0%	1,0%	0,7%
Servicio de comunicación por teléfono	2%	3,1%	2,6%
Servicio de fotocopias y laminación de documentos.	2%	1,0%	1,3%
Venta de artículos Eléctricos.	4%	2,0%	2,6%
Venta de art. Marroquinería	15%	11,2%	12,5%
Venta de celulares y accesorios	6%	9,2%	7,9%
Venta de comestibles	6%	19,4%	14,5%
Venta de cosmético y accesorios para mujer	19%	3,1%	8,6%
Venta de diarios, lotería y demás	9%	4,1%	5,9%
Venta de gafas ópticas	0%	4,1%	2,6%
Venta de juguetes	4%	3,1%	3,3%
Venta de música y video	4%	4,1%	3,9%
Venta de ropa	13%	11,2%	11,8%
Venta de calzado	17%	12,2%	13,8%
Venta de joyas y relojes	2%	2,0%	2,0%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

Las líneas de productos en donde hay más pobres son los que comercializan alimentos, seguido de la comercialización de ropa, calzado, artículos de marroquinería accesorios para mujeres y los demás en menor importancia. En esta categoría se nota que la información es uniforme tanto para las líneas de productos más representativas como para las que no lo son (tabla 37).

### 13. NIVELES DE INGRESO POR LÍNEA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LOS VENDEDORES INFORMALES ESTACIONALES DE LA CARRERA 5<sup>TA</sup>.

**Tabla 38. Línea de producto y servicio ofrecidos por los vendedores de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Código	Línea de producto y servicio	Participación
52110	Venta de comestibles	13.41%
52312	Venta de cosmético y accesorios para mujer	9.74%
52330	Venta de ropa	12.5%
52340	Venta de calzado	15.25%
52349	Venta de art. Marroquinería	11.58%
52356	Venta de artículos Eléctricos.	1.83%
523706	Venta de música y video	5.33%
52382	Venta de diarios, lotería y demás	5.33%
523900	Venta de celulares y accesorios	7.16%
523903	Venta de joyas y relojes	1.83%
523906	Venta de juguetes	2.75%
524603	Venta de gafas ópticas	2.75%
52610	Arreglo calzado y cuero	0.91%
52690	Arreglo artículos personales (relojes)	4.41%
64202	Servicio de comunicación por teléfono	3.49%
74960	Servicio de fotocopias y laminación de documentos.	1.83%
Total		100%

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

En el sector de la carrera quinta de Santa Marta se encuentra una gran variedad de productos o servicios ofrecidos por los vendedores informales estacionales ubicados a lado y lado de la avenida, algunos con más participación que otros, entre los cuales se mencionan el producto que mas ofrecen es el calzado con un 15.25%, del total de la población seguido con un 13.41%, por la venta de productos comestibles y 12.5%, por la venta de ropa. En cuanto a lo que se refiere a servicio el 4.41% se dedican al arreglo de artículos personales y el 3.49% al servicio de comunicación por teléfono, el resto se especializan en la venta de alimentos (tabla 38)

**Tabla 39. Línea de producto y servicio por género de los vendedores ubicados en la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Línea del producto	Mujer	Hombre	Total
Venta de comestibles	7.1%	17.1%	13.4%
Venta de cosmético y accesorios para mujer	1.4%	2.9%	9.8%
Venta de ropa	11.9%	12.9%	12.5%
Venta de calzado	19%	12.9%	15.2%
Venta de art. Marroquinería	11.9%	11.4%	11.6%
Venta de artículos Eléctricos.	2.4%	1.4%	1.8%
Venta de música y video	4.8%	5.7%	5.4%
Venta de diarios, lotería y demás	7.1%	4.3%	5.4%
Venta de celulares y accesorios	4.8%	8.6%	7.1%
Venta de joyas y relojes	2.4%	1.4%	1.8%
Venta de juguetes	2.4%	2.9%	2.7%
Venta de gafas ópticas	0%	4.3%	2.7%
Arreglo calzado y cuero	0%	1.4%	0.9%
Arreglo artículos personales (relojes)	0%	7.1%	4.5%
Servicio de comunicación por teléfono	2.4%	4.3%	3.6%
Servicio de fotocopias y laminación de documentos.	2.4%	1.4%	1.8%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

Como en la tabla anterior mostró que el total de la línea venta de calzado (15.2%) que es el producto con más representación es ofrecido por el 19% de la mujeres y el 12.9% de los hombres. El porcentaje total de venta de comestibles (13.4%), es comercializado por el 17.1% de los hombres y el 7.1% de las mujeres. Hay que tener en cuenta que las mujeres participan en mayor proporción en la venta de lotería y diarios frente a los hombres con un 7.1% mientras que solamente el 4.3% de los hombres venden este. En la venta de cosméticos y accesorios para mujer el género masculino ofrece este producto en doble proporción que las mujeres (tabla 39).

**Tabla 40 Línea de producto y servicio según estrato de los vendedores de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

<b>Línea de productos</b>	<b>Estrato uno</b>	<b>Estrato dos</b>	<b>Estrato tres</b>	<b>Estrato cuatro</b>	<b>Estrato cinco</b>	<b>Total</b>
Venta de comestibles	11.8%	17.5%	13.8%	0%	0%	13.4%
Venta de cosmético y accesorios para mujer	8.8%	10%	10.3%	11.1%	0%	9.8%
Venta de ropa	17.6%	12.5%	6.9%	11.1%	0%	12.5%
Venta de calzado	17.6%	10%	13.8%	33.3%	0%	15.2%
Venta de art. Marroquinería	5.9%	10%	20.7%	11.1%	0%	11.6%
Venta de artículos Eléctricos.	2.9%	0%	3.4%	0%	0%	1.8%
Venta de música y video	5.9%	7.5%	3.4%	0%	0%	5.4%
Venta de diarios, lotería y demás	5.9%	5%	6.9%	0%	0%	5.4%
Venta de celulares y accesorios	5.9%	2.5%	6.9%	33.3%	0%	7.1%
Venta de joyas y relojes	0%	5%	0%	0%	0%	1.8%
Venta de juguetes	5.9%	2.5%	0%	0%	0%	2.7%
Venta de gafas ópticas	2.9%	5%	0%	0%	0%	2.7%
Arreglo calzado y cuero	0%	0%	3.4%	0%	0%	0.9%
Arreglo artículos personales (relojes)	5.9%	5%	3.4%	0%	0%	4.5%
Servicio de comunicación por teléfono	2.9%	5%	3.4%	0%	0%	3.6%
Servicio de fotocopias y laminación de documentos.	0%	2.5%	3.4%	0%	0%	1.8%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

En la línea de producto según estrato socioeconómico, se identifica una característica particular y es que un buen porcentaje (33.3%) de los vendedores dedicados a la venta de calzado se encuentran ubicados en el estrato cuatro y con 20.7% de personas dedicadas a la venta de artículos de cuero y residen en estrato tres.

Un dato que cabe anotar es que la venta de comestibles se encuentra distribuida entre los tres primeros estratos de la ciudad, aumentando un poco su concentración en el estrato dos, con un 17.5%, para las demás líneas no se ve una gran incidencia el estrato socioeconómico del vendedor (tabla 40).

**Tabla 41 Ingresos diarios por línea de producto de los vendedores de la carrera 5<sup>ta</sup> de Santa Marta (2006)**

Línea de producto	\$0- \$5.000	\$5001- \$12.000	\$12.001- \$18.000	\$18.001- \$24.000	\$24.001- \$30.000	Mas de \$30000	Total
Venta de comestibles	50%	17%	12%	0%	11%	11%	13%
Venta de cosmético y accesorios para mujer	0%	10%	9%	0%	17%	11%	10%
Venta de ropa	25%	7%	3%	33%	17%	22%	13%
Venta de calzado	25%	14%	15%	0%	17%	22%	15%
Venta de art. Marroquinería	0%	7%	15%	22%	11%	11%	12%
Venta de artículos Eléctricos.	0%	3%	0%	0%	6%	0%	2%
Venta de música y video	0%	10%	6%	0%	0%	6%	5%
Venta de diarios, lotería y demás	0%	7%	3%	11%	11%	0%	5%
Venta de celulares y accesorios	0%	3%	12%	0%	6%	11%	7%
Venta de joyas y relojes	0%	3%	3%	0%	0%	0%	2%
Venta de juguetes	0%	0%	6%	0%	0%	6%	3%
Venta de gafas ópticas	0%	3%	0%	22%	0%	0%	3%
Arreglo calzado y cuero	0%	0%	3%	0%	0%	0%	1%
Arreglo artículos personales (relojes)	0%	3%	9%	0%	6%	0%	5%
Servicio de comunicación por teléfono	0%	3%	6%	11%	0%	0%	4%
Servicio de fotocopias y laminación de documentos.	0%	7%	0%	0%	0%	0%	2%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculo de los autores con base en encuesta aplicada a los vendedores

Teniendo en cuenta el ingreso diario de los vendedores en relación a la línea de producto y servicio al cual se dedica el vendedor, se puede afirmar que las líneas que generan más ingreso son la venta de todo tipo de calzado y la venta de ropa en general , puesto que tienen la misma participación, 22.2%, en el rango de ingreso más alto escogido para esta investigación (más de \$30.000), con lo que se concluye que no sólo son las líneas más relevantes en cuanto a cantidad de unidades productivas, sino también a niveles de ingreso. Una característica a resaltar es que los vendedores que perciben los ingresos más bajos, se encuentran dedicados fundamentalmente a la venta de comestibles 50% para (0-\$5000) y

17% para (\$5001-\$12000), con lo que se denota que aún siendo una de las líneas más recurrentes no cuenta con una remuneración adecuada (tabla 41).



## 14. CONCLUSIONES

El 58.7% de los vendedores informales en la carrera 5ta de Santa Marta son hombres. El 38.8% de los vendedores tienen edades entre los 29 y 41 años. El 37.9% de los vendedores informales terminaron el bachillerato. El 35% de los vendedores informales pertenecen al estrato uno. Según el lugar de procedencia por departamento el 66.5% del departamento del Magdalena. El 67.9% de los vendedores informales del departamento del Magdalena, son oriundos de Santa Marta y el 11.7% de Cienaga.

El 82% de los vendedores informales se encuentran dentro del Sistema General de Seguridad Social. El 53.9% dentro del régimen subsidiado y 31.6% del régimen contributivo. La afiliación de este último régimen recae desproporcionadamente en los estratos uno y dos. El 98.5% de los vendedores no se encuentran afiliados a ningún fondo de pensiones. Sólo el 2.4% de las mujeres y el 0.8% de los hombres se encuentran afiliados.

El 77% de los vendedores informales estacionales de la carrera quinta son trabajadores por cuenta propia, el 22% son asalariados o patrón de microempresa y el 1% son ayudantes familiares sin remuneración. El 77% trabaja de forma individual y el 23% tiene entre dos y cinco empleados. El 44.2% se encuentra laborando en la informalidad desde hace más de diez años, el 24.8% más de cinco y menos de diez. Solamente el 7% se encuentra laborando en la informalidad en un tiempo inferior a un año. En cuanto al tiempo que tienen los informales laborando en el sector, los rangos superiores se concentra en las mujeres.

El 94.2% de las actividades comerciales son actividades comerciales. El 56% de los vendedores trabajan entre 8 y 10 horas. El nivel de ingreso de los vendedores informales tiene su mayor incidencia en el rango de \$12001-\$18000 con el 28.6% de la población objeto de estudio del cual el 32.9% son mujeres y el 25.6% son hombres. Teniendo en cuenta el nivel de escolaridad y los ingresos diarios se observa que los vendedores con secundaria completa (43.2%) son los que cuentan con mayores ingresos en el rango de más

de \$30.000. De acuerdo con los resultados en promedio un vendedor obtiene un ingreso de \$5.330, equivalente al 41% del ingreso de un trabajador formal.

El nivel de subempleo dentro de los informales es del 11%. El 66.7% del total de mujeres en la informalidad y el 75% de hombres se encuentran en el rango de edades de 29 a 41, se observa así que en estas edades productivas hay más hombres que mujeres. Del total de los vendedores en estrato uno que se encuentran subempleados (43.5%) hay un 66.7% de mujeres y un 40% de hombres, lo que demuestra que en el sector estudiado se encuentran más mujeres informales y a la vez subempleadas en el estrato más bajo de la ciudad.

El 36.5% de las mujeres tienen un ingreso adicional. Para el caso de los hombres este guarismo se situó en el 26.4%. El 40% de las mujeres obtuvieron ingreso del nivel formal. De igual forma el 27% de los hombres obtienen ingresos provenientes del sector formal. El 34% de la población de vendedores informales estacionales de la carrera quinta tienen una necesidad básica insatisfecha (NBI). El 10%, se encuentra en condiciones de miserias. El 48%, de los vendedores informales estacionales de la carrera quinta que se catalogan como subempleados viven en condiciones de pobreza alcanzando casi la mitad del total de la población en estudio lo que representa un alto grado de pobreza de las personas que no tienen todas sus necesidades básicas satisfechas, además el grado de miseria ocupa el 13% del total de la población de vendedores informales.

Dentro de las líneas de productos que se comercializan se destaca las ventas de calzado, con el 15.25%, la venta de comestible con el 13.41% y la venta de marroquinería con el 11.58%. Dentro de la líneas de oferta de los servicios se encuentra una gran variedad de productos o servicios ofrecidos por los vendedores informales estacionales ubicados a lado y lado de la avenida, algunos con más participación que otros, entre los cuales se mencionan el producto que mas ofrecen es el calzado con un 15.25%, del total de la población seguido con un 13.41%, por la venta de productos comestibles y 12.5%, por la venta de ropa. En lo que se refiere a servicio se destacan la venta de servicios de comunicación el 4.41% se dedican al arreglo de artículos personales y el 3.49% al servicio de comunicación por teléfono, el resto se especializan en la venta de alimentos.

## **15. RECOMENDACIONES**

Para nuestro concepto, la primera recomendación que podemos hacer con respecto a nuestro proyecto es en la parte de lo socioeconómico en donde la planeación correcta de inversión social, dirigida a los sectores más vulnerables, sería de gran importancia debido a que esto busca el bienestar de toda la comunidad y además utilizar mecanismos de participación entre las personas directamente involucradas o afectadas y la administración pública para así al momento de tomar alguna decisión se tenga en cuenta la participación ciudadana con el fin de no incurrir en actos de violencia ni sanciones drásticas que perturben el orden público de la ciudad o en el sector de la carrera quinta donde se mueve gran parte de la economía de Santa Marta.

Por otra parte pensamos que sería pertinente tomar información y crear una base de datos que les sirva a los funcionarios de la alcaldía, para planear y desarrollar alternativas de empleo y ocupación laboral que les permita a los vendedores informales de este sector seguir obteniendo un ingreso que por lo menos cubra sus necesidades básicas sin afectar el sector formal, el espacio público, normas impuestas por la ley y a la vez este sector de la población sienta respaldo de la administración local.

Desarrollar proyectos de reubicación y organización por parte de la alcaldía pero teniendo en cuenta la opinión de todos los actores que hacen parte de la problemática de este sector. Integrando la comunidad, el gobierno, el sector privado y sería de gran ayuda la participación de la comunidad universitaria con el fin de buscar una solución adecuada por medio de trabajos de investigación desarrollados por estudiantes con el fin de establecer vínculos de relación entre universidad y ciudad.

Otra recomendación que podríamos sugerir es la realización de constantes capacitaciones a todo este gremio, que les permitan no solo ser más productivos en su trabajo si no ser mejor personas en sus casas con sus familias a convivir en comunidad, ser mas tolerante a un mejor trato con las personas sobre todo con las personas que nos visitan ya que Santa Marta es una ciudad turística por naturaleza.

Con base a los datos obtenidos de esta investigación y otras que se realicen posteriormente de caracterización de este sector de la población hacer un seguimiento para destacar o resaltar las potencialidades, fortalezas, necesidades que tengan estas personas para proponer nuevas y mejores alternativas de empleo y bienestar social logrando un mejor calidad de vida.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Base de datos. Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU).

DANE, (2004). “Informalidad laboral en las trece principales áreas y ciudades Colombianas, 2001 – 2003, abril – junio”

DANE, (2005). “Encuesta continua de hogares”.

Fernández, A. (2006). “Apostados en la vía: Prácticas culturales de la economía informal de la carrera 5ta, Santa Marta”.

Henao, M. (1984). “Empleo desempleo y dinámica Regional”.

Henao, M; Parra, A. (1999). “El mercado laboral urbano y la informalidad en Colombia: evolución reciente”.

Hernández, A; Rueda, T. (2000). “Caracterización de las ventas a plazo puerta a puerta de la economía informal y su incidencia en el desarrollo del distrito turístico, cultural e histórico de Santa Marta” Tesis Universidad del Magdalena.

Lerma, Héctor. “Metodología de la investigación: propuesta, anteproyecto y proyecto.” Bogotá, 2001.

Londoño, J. “Evolución Reciente del Empleo y Desempleo Urbano En: Economía colombiana”, revista de la contraloría general de la república. No. 172-173, agosto-septiembre. Bogotá, 1985. Págs. 10-12

López, H. (1996). “El empleo informal: un balance de los decenios del ochenta y noventa” revista cámara de comercio de Bogotá, No. 98, p.7-26.

Lora, E (2001). “El desempleo: ¿qué hacer?”

Normas de Icontec, actualización año 2006

Núñez, J. (2002). “Empleo informal y evasión fiscal en Colombia”. Departamento Nacional de Planeación, dirección de estudios económicos, documento 210. Bogotá, octubre de 2002.

Ochoa, D; Ordóñez, A. (2001). “Informalidad en Colombia Causas, efectos y características de la economía del rebusque”. Revista estudios gerenciales, Universidad ICESI, No. 90, enero-marzo 2004.

Pérez, F. “Informalidad en las trece principales áreas y ciudades colombianas. 2001-2003”. Departamento Nacional de Planeación, documentos técnicos. Bogotá 2004  
[http://www.dane.gov.co/publicaciones/análisis\\_informalidad\\_urbana.pdf](http://www.dane.gov.co/publicaciones/análisis_informalidad_urbana.pdf)

Robles, E. (1984). “Tipología de los pequeños vendedores estacionarios de la plaza del mercado de Santa Marta” Artículo publicable Universidad del Magdalena.

Rocha, R; Sánchez, F. “Ventas callejeras y espacio público: efectos sobre el comercio de Bogotá”. Documento CEDE-12, febrero 2006. Versión electrónica.

Rodríguez, G; Jiménez, O. (1985). “Caracterización del sector informal en la ciudad de Santa Marta” Tesis Universidad del Magdalena.

Rosales, (2001). “Reseña sobre economía informal y su organización en América Latina”.  
<http://www.eclac.cl/>

Salazar V. (2001). “Empleo y seguridad social en Colombia: la necesidad de replantear una relación que diluye”.

# ANEXOS

**ENCUESTA APLICADA A LOS VENDEDORES INFORMALES ESTACIONALES  
SANTA MARTA DISTRITO TURÍSTICO, CULTURAL E HISTÓRICO**  
Encuesta \_\_\_\_\_

**1. GENERALIDADES**

**Edad** \_\_\_\_\_ **Sexo:** M\_\_ F\_\_

**Lugar de origen.** Municipio: \_\_\_\_\_ Departamento: \_\_\_\_\_

**2. INFORMACIÓN SOCIOECONÓMICA**

**2.1 Estrato socioeconómico (recibos de servicios públicos)**

a. Primero      b. Segundo      c. Tercero      d. Cuarto      e. Quinto      f. Sexto

**2.2 Estado civil:**

- a. Soltero
- b. Casado
- c. Compañero permanente
- d. Separado/Divorciado
- e. Viudo

**2.3 Nivel de escolaridad**

- a. Ninguna
- b. Primaria incompleta
- c. Primaria completa
- d. Secundaria incompleta
- e. Secundaria completa
- f. Técnico
- g. Tecnológico
- h. Profesional incompleto
- i. Profesional completo
- j. Postgrado incompleto
- k. Postgrado completo

**2.4 Último año cursado** \_\_\_\_\_

**2.5 Total años cursados** \_\_\_\_\_

**2.6 ¿Cuánto hace que terminó los estudios superiores? (si contestó de “f” en adelante en la pregunta 2.3)**

- a. Menos de un año
- b. Un año
- c. Más de un año \_\_ ¿Cuántos? \_\_ (si seleccionó un año o más pasar a 2.6.1)



**2.6.1 ¿Por qué no se ha graduado?**

- a. Por problemas académicos \_\_\_\_\_ Cual? \_\_\_\_\_
- b. Por problemas económicos \_\_\_\_\_ Cual? \_\_\_\_\_
- c. Por problemas laborales \_\_\_\_\_ Cual \_\_\_\_\_
- d. Por Problemas de Salud \_\_\_\_\_ Cual \_\_\_\_\_

**2.7 ¿De acuerdo con su nivel de educación se siente usted bien remunerado?**

- a. Si \_\_\_\_\_
- b. No \_\_\_\_\_

**3. INFORMACIÓN LABORAL**

**3.1 ¿Cuál es su posición ocupacional?**

- a. Asalariado o patrón de microempresa, menos de diez trabajadores.
- b. Trabajador por cuenta propia, no profesional ni técnico.
- c. Trabajador que presta el servicio doméstico.
- d. Ayudante familiar sin remuneración.

**3.2. ¿Cuántas personas laboran con usted?**

- a. Trabaja solo
- b. Entre 2 y 5
- c. Entre 6 y 10
- d. Entre 11 y más

**3.3 ¿Hace cuánto se encuentra laborando en la informalidad?**

- a. 1-6 meses \_\_\_\_\_
- b. 6 meses- 1 año \_\_\_\_\_
- c. 1-3 años \_\_\_\_\_
- d. 3-5 años \_\_\_\_\_
- e. 5-10 años \_\_\_\_\_
- f. mas de 10 años \_\_\_\_\_

**3.4 ¿Cuál es su actividad económica? \_\_\_\_\_**

**3.5 ¿Se encuentra usted afiliado a alguna EPS actualmente?**

- a. Si \_\_\_\_\_ ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- b. No \_\_\_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_

**3.6 ¿Cuál es el monto de la cuota moderadora que usted paga?**

**3.7 ¿Se encuentra usted afiliado a alguna Administradora del Régimen Subsidiado actualmente?**

- a. Si \_\_\_\_\_ ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- b. No \_\_\_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_

**3.8 ¿Se encuentra usted afiliado a alguna Administradora del Régimen Profesional actualmente?**

- a. Si \_\_\_\_\_ ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- b. No \_\_\_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_

**3.9 ¿Se encuentra usted afiliado a algún fondo de pensiones actualmente?**

- a. Si \_\_\_\_\_ ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- b. No \_\_\_\_\_ ¿Por qué? \_\_\_\_\_

**3.10 ¿Cuántas horas trabaja habitualmente por día? \_\_\_\_\_**

**3.11 ¿Cuántos días trabaja habitualmente por semana? \_\_\_\_\_**

**3.11 ¿Desea trabajar más horas?**

- a. Si                      b. No

**3.12 ¿Está disponible en este momento para trabajar más horas?**

- a. Si  
b. No

**3.13 ¿Y por cual razón no trabaja habitualmente más horas por semana?**

- a. Por razones de estudio  
b. Por razones de salud  
c. Por razones de familia o personales  
d. Porque no consigue más trabajo

**3.14 ¿cuál es su ingreso promedio diario?**

- a. 0-\$5000\_\_\_\_\_                      c. \$12001-\$18000\_\_\_\_\_                      e.\$24001-\$30000\_\_\_\_\_  
b. \$5001-\$12000\_\_\_\_\_                      d. \$18001-\$24000\_\_\_\_\_                      f. mas de \$30000\_\_\_\_\_

**3.15 Realiza usted alguna otra actividad a la desempeñada como trabajador informal**

- a. Estudia  
b. Trabaja en otra actividad Práctica alguna actividad comunitaria  
c. Practica alguna actividad de liderazgo  
d. ninguna  
e. Otra   Cuál\_\_\_\_\_

#### **4. DATOS DEL HOGAR**

**4.1 ¿Es usted jefe de hogar?   a. Si\_\_\_\_\_   b. No\_\_\_\_\_**

**4.2 ¿Cuántas personas tiene a su cargo? \_\_\_\_\_**

**4.3 ¿Hay algún otro ingreso en su hogar? a. Si\_\_\_\_\_ b. No\_\_\_\_\_**

**4.4 ¿A cuánto asciende aproximadamente? \_\_\_\_\_**

**4.5 ¿De qué sector proviene dicho ingreso?**

- a. Formal\_\_\_\_\_                      b. informal\_\_\_\_\_

**4.6 ¿Ha trabajado usted alguna vez en el sector formal? a Si\_\_\_\_\_ b. No\_\_\_\_\_**

**4.7 ¿Durante cuánto tiempo? \_\_\_\_\_**

**4.8 ¿Por qué motivo o razón se retiró de dicho trabajo?**

- a. cierre o reestructuración de la empresa\_\_\_\_\_
- b. despido\_\_\_\_\_
- c. término de contrato\_\_\_\_\_
- d. Mejores expectativas laborales\_\_\_\_\_
- e. Responsabilidades o motivos familiares\_\_\_\_\_
- f. Otro Cuál\_\_\_\_\_

## **5. CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA.**

**5.1 Hacinamiento:** En su hogar habitan más de tres personas por cuarto a. Si\_\_\_ b.No\_\_\_

### **5.2 Material predominante de paredes**

- a. Ladrillo, acabado                      b. bahareque                      c. zinc, tela, cartón, latas etc.
- d. madera burda, tablón, tablas                      e. guadua                      f. sin paredes

### **5.3 Material predominante de pisos**

- a. tierra, arena                      b. cemento, gravilla                      c. madera burda
- d. baldosín, vinisol, otros materiales sintéticos.                      e. mármol                      f. madera pulida

**5.4 Condiciones sanitarias:** En su hogar hay retrete a.Si\_\_\_ b.No\_\_\_

**5.5 Menores no escolarizados:** En su hogar hay al menos un niño de 6 a 12 años que no asiste a la escuela a Si\_\_\_ b No\_\_\_

**5.6 Capacidad de subsistencia:** jefe de hogar que no haya completado el tercer grado y tenga a su cargo cuatro o más personas. a Si\_\_\_ b No\_\_\_